

PERNIAGAAN KECIL ORANG-ORANG MELAYU

YANG DIJALANKAN

DI KUBANG KRIAN

KELANTAN

KAJIAN ILMIAH DISEDIAKAN UNTUK MEMENUHI SYARAT
KURSUS SOSIOLOJI & ANTHROPOLOJI (FAKULTI SASTRA),

IJAZAH B.A. (HONS) UNIVERSITI MALAYA,

TAHUN PENGAJIAN 1973/1974

OLEH

ROSMAH BTE. MANSOR

TANGGAL: 20TH DECEMBER, 1973

UNIVERSITY MALAYA

MALAYSIA.

Kata-Kata Penghargaan

Saya ingin mengucapkan ribuan terima kaseh kepada Encik Mohd. Fauzi Yaacob, pensharah di Universiti Malaya di atas bimbingan dan nasehat beliau dari masa kesemasa diwaktu kajian ini ditulis. Jika tidak kerana jasa beliau sudah pasti kajian ini tidak dapat dihasilkan dengan sempurna.

Terima kaseh juga saya ucapkan kepada kedua ibu bapa saya Encik Mansor bin Katas, Cik Fatimah bte. Haji Kedah, bapa saudara saya Encik Muhammad bin Jabil, Encik Abdul Aziz bin Nong Chik kerana memberi galakan dan berbagai-bagai pertolongan kepada saya.

Terima kaseh.

Rosmah Mansor.

KANDUNGAN

PENGHARGAAN KANDUNGAN

MUKA SURAT

Pendahuluan:-

	1
i) Tujuan Kajian.....	1
ii) Cara-cara menjalankan kajian.....	3
iii) Masaalah-masaalah yang ditemui ketika menjalankan kajian ini.....	5

Bab I:

Latar Belakang Kawasan Yang Dikaji 8

i) Kawasan dan jenis-jenis kedai yang dikaji.....	8
ii) Rupa Bentuk Kedai.....	17

Bab II:

Latar Belakang Peniaga-peniaga Kecil di Kubang Krian 19

i) Perengkat Umor Peniaga-peniaga.....	22
ii) Pekerjaan Peniaga-peniaga sebelum berniaga.....	24
iii) Sebab-sebab meninggalkan pekerjaan.....	25
iv) Pekerjaan Bapa Peniaga-peniaga Kecil ini.....	27
v) Asal Peniaga-peniaga Kecil.....	29
vi) Pelajaran yang diperolihi oleh Peniaga-peniaga Kecil.....	31

Bab III:

Data-data Perniagaan Kecil di Kubang Krian 36

i) Modal Permulaan.....	37
ii) Sumber Modal.....	41
iii) Jenis-jenis organisasi Perniagaan.....	47
iv) Pengurusan Perniagaan-perniagaan.....	49
v) Simpanan Buku Kira-kira Perniagaan mereka.....	55

PENGHARGAAN KANDUNGAN

MUKA SURAT

	vi) Pemasaran Barang-barang Perniagaan.....	56
	vii) Cara-cara Pelanggan membeli Barang-barang.....	60
	viii) Cara-cara Peniaga-peniaga mendapat Bekalan Barang-barang.....	62
Bab IV:	Masaalah yang dihadapi oleh Peniaga-peniaga Kecil di Kubang Krian	65
	i) Permodalan.....	66
	ii) Persaingan.....	72
	iii) Tenaga.....	74
	iv) Pemasaran.....	75
	v) Masaalah Am:.....	79
	a) Pelajaran.....	80
	b) Letaknya kawasan Kubang Krian itu sendiri.....	83
	c) Kekurangan Penduduk-penduduk dikawasan itu.....	84
Bab V:		
Penutup:-	Cara-cara untuk mengatasi masaalah mereka	85
	i) Permodalan.....	86
	ii) Pemasaran Barang-barang.....	89
	iii) Persaingan.....	90
	iv) Pembekalan Barang-barang.....	92
	v) Akhir kata.....	102
Buku-buku Rujukan.....		<u>LAMPIRAN A</u>
Questionnaires.....		<u>LAMPIRAN B</u> Muka 1 - 14.

RAJAH-RAJAH:-

MUKA SURAT

1. Rajah (i)	8
2. Rajah (ii)	10
3. Rajah (iii)	19
4. Rajah (iv)	22
5. Rajah (v)	24
6. Rajah (vi)	32
7. Rajah (vii)	37
8. Rajah (viii)	41
9. Rajah (ix)	49

GAMBAR-GAMBAR:-

MUKA SURAT

1. Gambar (I) Pekan Kubang Krian 7
2. Gambar (II) Kedai Kopi dan
Bentuk Kedai berkampir. 11
3. Gambar (III) Contoh kedai runcit
di Kubang Krian 12
4. Gambar (IV) Contoh Kedai Gunting. 13

Pengenalan:-

1) Tujuan Kajian ini:

Kajian ilmiah saya ini telah dijalankan di Kubang Krian di Kelantan. Kajian ini dibuat dengan beberapa tujuan. Selain daripada untuk kajian ilmiah saya ini, tujuan yang terpenting sekali adalah untuk melihat situasi-situasi perniagaan-perniagaan kecil yang dijalankan oleh orang-orang Melayu di sana dan juga apakah jenis-jenis perniagaan kecil yang didapati. Antara aspek-aspek yang akan ditinjau adalah mengenai:-

- i) Data-data menunjukkan peribadi peniaga-peniaga kecil ini.
- ii) Data-data yang bersangkutan dengan perniagaan-perniagaan kecil misalnya, cara-cara organisasi perniagaan, modal, tenaga-tenaga yang diperlui, cara-cara mendapatkan bekalan dan seterusnya.
- iii) Masaalah-masaalah yang dihadapi oleh mereka.
- iv) Cara-cara mengatasi masaalah-masaalah mereka itu.

Saya akan memberi lebih perhatian kepada cara-cara peniaga ini menjalankan dan menguruskan perniagaan mereka itu dan juga kepada masaalah-masaalah yang mereka hadapi semata-mata bertujuan

untuk mengetahui secara kasar taraf-taraf perniagaan kecil di Kubang Krian ini apabila dibandingkan dengan perniagaan kecil yang dijalankan oleh bangsa-bangsa lain terutama sekali bangsa-bangsa Cina yang ada di negara kita ini. Juga, setelah melihat dan memahami masaaalah-masaalah mereka itu, barulah dapat kita memikirkan sesuatu jalan untuk mengatasi tiap-tiap masaaalah mereka itu, supaya kalau tidak setanding sekali pun dengan peniaga-peniaga Cina, hampir-hampir setanding dengan mereka adalah juga memadai.

Juga, dengan penelitian yang diberi terhadap perniagaan dan masaaalah-masaalah yang dihadapi oleh peniaga-peniaga kecil di Kubang Krian secara tidak langsung mencerminkan juga cara-cara perniagaan dan masaaalah-masaalah yang dihadapi oleh ramai kalau tidak semua peniaga-peniaga kecil orang-orang Melayu di mana-mana sekali pun di Malaysia ini. Dengan memaparkan aspek-aspek yang telah disebutkan tadi, kajian ilmiah saya ini bertujuan agar pihak-pihak tertentu terutama sekali pihak Kerajaan dan pihak Mara dapat memberikan pertolongan-pertolongan yang sewajarnya kepada peniaga-peniaga kecil bukan sahaja di Kubang Krian ini tetapi juga diseluruh Malaysia walaupun dengan cara perlahan-lahan.

Sudah sampai masanya bagi Kerajaan untuk memperluaskan lagi bantuan mereka kepada peniaga-peniaga kecil di negara kita ini supaya taraf perniagaan mereka akan dapat dinaikkan. Dengan ini tidaklah bidang perniagaan dimonopoli oleh bangsa-bangsa asing khususnya bangsa Cina.

Latihan ilmiah ini juga bertujuan untuk mengetahui taraf dan jenis pelajaran yang didapati oleh peniaga-peniaga kecil di Kubang Krian ini kerana taraf pelajaran yang didapati oleh sasaorang peniaga ada membawa atau memberi kesan terhadap corak perniagaan yang mereka jalankan sama ada perniagaan-perniagaan mereka diselaraskan dengan sempurnanya atau pun tidak sempurna, maju atau pun tidak maju.

Antara tujuan-tujuan yang lain adalah untuk melihat dan menyelidekki faktor-faktor lain atau pun yang 'am yang memainkan peranan yang penting didalam mempengaruhi perniagaan-perniagaan kecil mereka itu.

ii) Cara-cara menjalankan penyelidekan kajian ilmiah ini:-

Kajian ilmiah saya ini iaitu kajian berkenaan dengan perniagaan-perniagaan kecil yang dijalankan di Kubang Krian ini telah dibuat didalam bulan penghujungan bulan Februari hingga

awal bulan Mach dalam tahun 1973. Semua data-data yang di perolehi adalah dengan cara temuduga atau pun melalui "personal interview". Semasa temuduga dijalankan, soalan-soalan telah diberi mengikut apa yang terdapat didalam kertas soalan yang disediakan terlebih dahulu. Kemudian, tiap-tiap jawapan telah dicatatkan didalam kertas-kertas soalan tadi. Jadi, dengan menganalisa data-data inilah maka bahan-bahan untuk kajian ilmiah saya ini dan rajah-rajah didalam kajian ilmiah saya ini telah diperolehi.

Selain daripada itu, saya juga telah menggunakan method "observation" atau pun secara pemerhatian untuk mendapatkan jawapan-jawapan yang tepat. Jadi tidak mungkin bagi "respondent-respondent" untuk memberi jawapan-jawapan yang bohong, atau pun tidak tepat. Ini adalah perlu supaya "case study" kajian ilmiah saya ini lebih tepat lagi dan kurang membuat kesalahan-kesalahan didalam pemberian data-data, rajah-rajah dan bahan-bahan keterangan.

Saya juga telah membaca beberapa thesis M.A. dan Ph D oleh beberapa orang pengkaji dimana thesis-thesis mereka itu ada perkaitannya dengan bidang-bidang perniagaan kecil. Ini adalah untuk memberi asas kepada saya didalam penulisan kajian ilmiah saya ini.

iii) Masaalah-masaalah yang ditemui ketika menjalankan kajian ini:-

Didalam kajian ini berbagai-bagai masaalah telah saya temui. Pertama sekali ialah berkenaan dengan berlainan loghat diantara "respondent" dengan sipenemuduga. Oleh kerana saya datang daripada luar negeri Kelantan, saya dapati sedikit kesulitan untuk memahami bahasa sipeniaga-peniaga yang telah saya temuduga itu. Jadi, sukar juga untuk saya memahami apakah yang diceritakan oleh si "respondent" kepada saya.

Masaalah kedua, kerap kali orang-orang yang sepatutnya di temuduga iaitu orang-orang yang empunya kedai atau pun orang-orang yang mengendalikan kedai itu tidak ada di kedai itu. Ini adalah kerana mereka mempunyai kerja-kerja lain selain daripada berniaga atau mereka keluar ke Kota Bharu atau tempat-tempat lain untuk urusan-urusan tertentu. Oleh kerana ini, saya terpaksa berulang kali pergi ka kedai-kedai itu untuk menemuduga orang-orang yang sepatutnya ditemuduga.

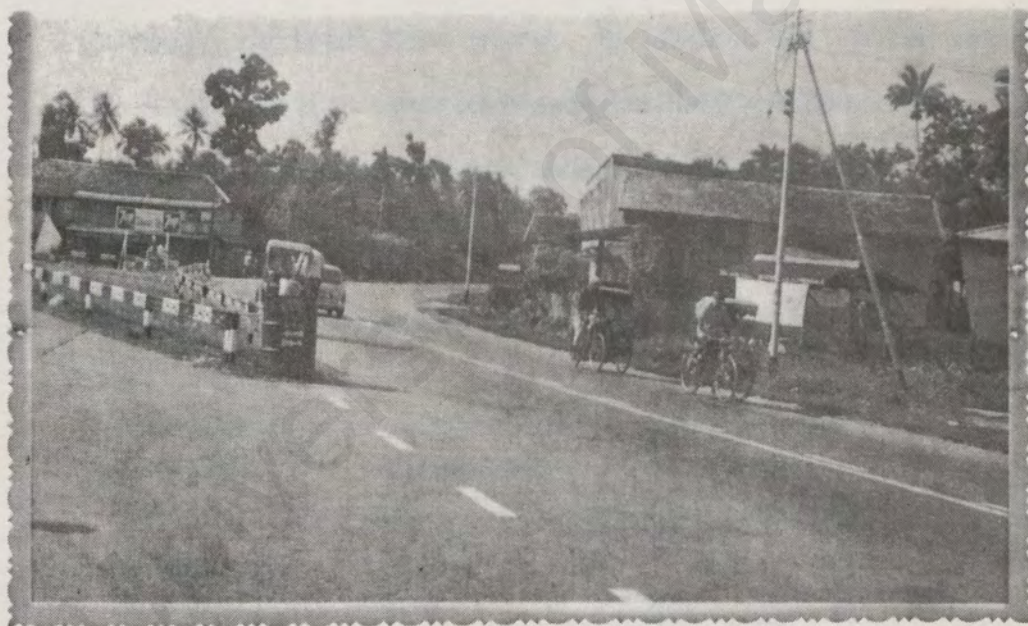
Lagi satu masaalah ialah siempunya kedai menggunakan nama samaran kerana sebab-sebab tertentu. Sebuah kedai yang di dapati berbuat demikian ialah kedai yang dipunyai oleh Encik Ismail. Ia menamakan kedainya "Ismail Brothers" yang bererti ia membuka kedai ini dengan cara berkongsi dengan adek atau abangnya atau pun saudara-saudara yang lain. Tetapi yang sebetulnya kedai ini adalah hak empunya sendiri dan tidak berkongsi

dengan sesiapa pun. Dengan kejadian seperti ini, saya mendapat kesukaran untuk mengklasifikasikan jenis perniagaannya itu sama ada diletakan di bawah jenis perkongsian atau haknya sendiri. Walau bagaimana pun saya telah mengklasifikasikan dibawah perniagaan yang bercorak persendirian dan tidak dibawah perniagaan yang bercorak perkongsian kerana saya mengikuti dengan apa yang terdapat dengan sebenarnya.

Masalah lagi satu yang saya temui ialah seringkali si "respondent" bercerita dengan meleret-meleret apabila sesuatu pertanyaan itu menghendaki jawapan yang tepat dan pendek. Ini menyebabkan masa menemuduga seseorang "respondent" itu terpaksa dipanjangkan.

Selain daripada masalah-masalah yang terdapat di atas, tiada apa-apa masalah lain yang telah saya temui dan semuanya berjalan dengan beres.

Gambar (1) menunjukkan letaknya Kubang Krian



Bab I Latar Belakang Kawasan Yang Di Kaji

i) Kawasan & jenis-jenis kedai yang dikaji

Kajian ilmiah ini telah dijalankan di Kubang Krian iaitu sebuah kawasan yang termasuk didalam jajahan Lundang. Kubang Krian ini merupakan sebuah pekan yang sangat kecil dan ia terletak lebih kurang empat batu daripada pekan yang terbesar sekali di Kelantan, iaitu pekan Kota Bharu, yang juga menjadi Ibu Negeri Kelantan. Pekan Kubang Krian ini juga terpaksa di tempohi jika sasaorang itu pergi ka Kuala Trengganu daripada Kota Bharu. Di kawasan ini, nyata sekali bahawa sebahagian besar daripada penduduk-penduduknya terdiri daripada orang-orang Melayu sebagaimana yang terjelas didalam rajah 1 di bawah ini:

* Rajah (1) bilangan penduduk-penduduk mengikut ras

Bangsa	Bilangannya	Peratus
Melayu	3,278	98%
Cina	56	1.7%
India	12	.3%
	Jumlah 3,346	

* Rajah (1) diatas telah dipetek daripada Jabatan Perangkan Negeri Kelantan

Bangsa-bangsa lain iaitu bangsa Cina dan bangsa India hanyalah merupakan segelintir sahaja bilangannya apabila di bandingkan dengan penduduk-penduduk yang berbangsa Melayu. Lantas, dengan ini juga kita dapati hampir-hampir 7/8 daripada perniagaan-perniagaan kecil yang dijalankan didalam kawasan Kubang Krian ini adalah terdiri daripada orang-orang Melayu dan tidak pula terdiri daripada orang-orang Cina atau bangsa-bangsa lain sebagaimana yang 'amnya terdapat di lain-lain pekan kecil mau pun pekan-pekan besar di negeri-negeri lain di Malaysia ini. Bukan itu sahaja, malahan dalam bidang perusahaan pun setelah diselidekki, didapati orang-orang Melayu tidak ketinggalan juga penyertaannya didalam perusahaan-perusahaan kayu-kayan dan batu-bata. Walau bagaimana pun dalam kajian saya ini, saya hanya memusatkan kajian saya kepada aspek perniagaan khususnya perniagaan-perniagaan kecil yang dijalankan di Kubang Krian. Jadi, sudah semestinyalah saya hanya mengkaji aspek-aspek dan hal-hal yang bersangkutan paut dengan perniagaan-perniagaan

.....

1. Sila lihat peta disebelah dan juga gambar di muka surat (7)

kecil dan meninggalkan bidang perusahaan walaupun perusahaan-perusahaan yang terdapat ditempat ini dijalankan dan diempunyai oleh orang-orang Melayu juga. Sebanyak 63 kes telah saya selidekki seperti yang tertera didalam rajah (11) di bawah ini:-

Rajah (11): Menunjukkan banyaknya dan jenis kedai-kedai yang telah diselidekki.

Jenis Kedai	Bilangannya	Peratus
Kedai runcit	19	32%
Kedai Kopi	14	22%
Kedai gunting	4	6%
Kedai jahit	9	14%
Kedai lain-lain	17	27%
Jumlah	63	100%

Gambar (11) Rupa bentuk salah sebuah daripada kedai kopi
yang didapati di Kubang Krian. Disebelahnya
didapati beberapa buah kedai seperti kedai
runcit



Gambar (111) Rupa bentuk kedai barang-barang
runcit yang terbesar sekali di
Kubang Krian



Gambar (1V) Rupa bentuk kedai gunting
di Kubang Krian



Daripada rajah (11) di atas, dapat dilihat bahawa bilangan kedai runcitlah yang terbanyak sekali, kemudian jenis perniagaan kedai kopi dan seterusnya. Kedai-kedai yang tergulung di bawah "Kedai Lain-lain" didalam rajah ini adalah kedai berlian (1), kedai batu-bata (1), kedai perabut (4), kedai radio & T.V. (2), perniagaan alat-alat benaan (3), kedai membaiki basikal (3), kedai buku (1), kedai jual dan membeli getah (1), kedai jenis plate dan label (1).

Saperti yang telah saya katakan, perniagaan di Kubang Krian ini dijalankan secara kecil-kecilan sahaja apabila dibandingkan dengan perniagaan-perniagaan yang dijalankan di beberapa kedai di Kota Bharu. Misalnya, kedai-kedai runcit di Kubang Krian ini hanya menjual barang-barang makanan yang diperlukan hari-hari sahaja oleh penduduk-penduduk disekeliling kawasan Kubang Krian ini. Barang-barang ini adalah seperti beras, gula, bawang, ikan bilis, rempah-rempah dan lain-lain lagi. Tetapi seperti yang saya dapati kerap kali barang-barang keperluan ini seperti bawang dan ikan bilis pun tidak ada dijual kerana kehabisan dan siperiaga pula tidak membeli atau pun pergi

mendapatkan bekalan-bekalan yang baru daripada kedai-kedai runcit yang besar yang terdapat di Kota Bharu atau pun daripada pemborong barang-barang makanan di Kota Bharu kerana tidak cukup modal dan sebab-sebab yang lain. Masaalah permodalan yang dihadapi oleh hampir semua peniaga-peniaga kecil di Kubang Krian ini akan saya bincangkan kelak. Juga, saya akan membincangkan masaalah-masaalah lain yang ada pertalian nya di antara satu sama lain yang berpunca daripada tidak cukup modal mereka tadi, kelak.

Ada juga, terdapat kedai-kedai runcit yang menjual barang-barang keperluan didalam tin seperti ikan sardin, sotong-sotong, susu, milo dan lain-lain. Disamping itu ada juga dijual makanan atau minuman didalam botol seperti kicap, cuka, ayer-ayer minuman dan lain-lain tidak ketinggalan juga mereka menjual beberapa jenis biskut dan gula-gula.

Selain daripada terdapatnya kedai-kedai runcit terdapat juga kedai-kedai kopi. Sebagaimana yang diperhatikan, ramai diantara penduduk-penduduk dikawasan ini atau pun berdekatan dengan kawasan ini suka mengambil sarapan pagi atau pun minum sambil berbual-berbual dengan rakan-rakan mereka dikedai-kedai kopi. Dikedai-kedai kopi ini dijual berbagai-bagai jenis minuman seperti ayer teh, ayer kopi, ayer

teh dan kopi bersusu dan juga minuman-minuman sejuk seperti ayer limau dan lain-lain, tidak ketinggalan juga ada dijual minuman-minuman ringan didalam botol. Disamping mereka menjual minuman-minuman ada juga dijual kueh-mueh seperti kueh kacang, goreng pisang dan lain-lain, juga, ada dijual nasi lemak, nasi dagang dan lain-lain. Kueh-kueh ini sama ada dibuat oleh si-empunya kedai itu sendiri atau pun dibuat oleh orang-orang lain tetapi menumpangkan kueh-kueh mereka di kedai itu untuk dijual dan hasil jualan itu kelak akan dibahagi dua dengan siempunya kedai kopi itu atau pun mengikut perjanjian yang telah mereka setuju terlebih dahulu.

Setelah diselidekki, kedai-kedai gunting dan kedai-kedai jahit tidaklah mendapat sambutan yang memuaskan hati sipeniaga-peniaganya. Ini adalah kerana faktor-faktor tertentu yang akan saya bincangkan kelak dibawah "masaalah-masaalah yang dihadapi" oleh peniaga-peniaga kecil ini. Begitu juga halnya dengan jenis-jenis perniagaan yang lain-lain seperti kedai radio & T.V., kedai membaiki basikal, kedai perabut, kedai buku dan lain-lain.

ii) Rupa bentuk kedai-kedai mereka

Oleh kerana perniagaan-perniagaan yang dijalankan di Kubang Krian ini adalah secara kecil-kecilan sahaja, maka kedai-kedai mereka itu berupa kecil juga, tidak seperti kedai-kedai yang didapati di pekan-pekan besar seperti di Kota Bharu. Kedai-kedai ini diperbuat dari-
daripada kayu dan atapnya pula diperbuat/rembia tetapi ada juga di antara kedai-kedai itu di mana atapnya diperbuat daripada zink. Tidak ada sebuah kedai pun di mana ianya diperbuat daripada batu dan beratapkan genting. Ini adalah kerana, setelah ditanyai daripada pekedai-pekedai itu sendiri, untuk mendirikan kedai-kedai yang diperbuat daripada batu, memakan belanja yang banyak dan mereka-mereka tidak berupaya hendak mengeluarkan belanja atau modal yang begitu banyak.

Bangunan kedai-kedai ditempat ini secara kasar bolih di bahagikan kepada tiga jenis:-

- i) Kedai-kedai yang didirikan secara sebuah sahaja.
- ii) Kedai-kedai yang didirikan secara berkembar.
- iii) Kedai-kedai yang didirikan secara berkembar lebih daripada 2 di dalam satu deretan.

Diperhatikan juga, di antara 63 buah kedai-kedai buah tadi, hanya 4/kedai sahaja yang dicat. Lain-lainnya tidak dicat sama sekali dan papan yang digunakan untuk dindingnya adalah papan-papan daripada mutu yang terendah sekali dan tidak dilincinkan pula. Ini adalah kerana si pekedai-pekedai tidak berupaya membeli papan-papan yang bermutu tinggi dan mahal harganya disebabkan oleh kekurangan wang atau modal. Lantai kedai-kedai ini diperbuat daripada simen yang juga sudah kelihatan pecah dan retak kerana mutu simen itu adalah rendah dan juga mungkin kerana kedai-kedai itu telah lama didirikan. Ada pula di antara kedai-kedai itu tidak bersimen langsung, hanya berlantaikan tanah terutama sekali di kedai-kedai kopi dan di setengah-setengah kedai runcit.

Dengan memerhatikan rupa bentuk kedai-kedai mereka itu saja boleh kita dapat membuat suatu keputusan secara kasar bahawa perniagaan-perniagaan yang dijalankan di Kubang Krian ini adalah secara kecil-kecilan sahaja. Keputusan seperti di atas ini dapat diperkuatkan lagi setelah kita menganalisa faktor-faktor permodalan, pembekalan barang, masalaah-masalaah yang mereka hadapi dan cara-cara mereka mengorganisasi perniagaan-perniagaan mereka itu.

Bab II. Latar Belakang peniaga-peniaga kecil di Kubang Krian.

Sebagaimana lazimnya terdapat ditempat-tempat lain, di Kubang Krian ini juga, perniagaan-perniagaan dijalankan atau dikendalikan oleh orang laki-laki. Namun begitu, ada juga terdapat orang-orang perempuan yang mengendalikan sesuatu perniagaan itu.

Rajah (III) menunjukkan angka-angka perniagaan yang dijalankan oleh kaum laki-laki dan perempuan.

Jantina	Bilangannya	Peratus
Laki-laki	45	71%
Perempuan	18	29%
	<hr/> 63 <hr/>	<hr/> 100% <hr/>

Dengan melihat rajah (III) di atas kita dapat mengetahui bahawa bidang perniagaan di Kubang Krian ini walaupun sebahagian besar daripadanya adalah dikendalikan oleh orang laki-laki namun begitu kita dapat melihat juga bahawa orang perempuan turut serta menceburkan diri mereka di dalam lapangan perniagaan. Orang-orang perempuan ini hanya didapati di dalam lapangan perniagaan jenis kedai runcit di mana jumlah bilangan orang-orang perempuan melebihi orang

laki-laki. Orang perempuan 11 orang dan orang laki-laki pula hanya seramai 8 orang. Ini adalah kerana suami mereka menjalankan kerja-kerja lain, samada dengan Kerajaan ataupun bekerja secara bersendirian di tempat-tempat lain iaitu luar daripada kawasan Kubang Krian. Tetapi, lazimnya, kedai-kedai ini didaftarkan di bawah nama si suami ataupun abang dan mereka hanya menjaga atau menjalankan perniagaan di kedai itu. Suami ataupun abang mereka itu hanya berada di kedai itu pada waktu petang lebih kurang dalam pukul 6.00 petang dan semasa hari-hari kelepasan untuk menolong si isteri atau adek di kedai itu. Dengan ini, si isteri terpaksa menjaga kedai itu sementara menantikan si suami balek dari kerja.

Ada juga di antara mereka yang berniaga seolah-olah untuk menghabiskan masa sahaja sementara menunggu si suami pulang dari kerja. Oleh kerana mereka tidak ada membuat apa-apa jadi mereka membuka kedai untuk menghabiskan masa. Ini mungkin suatu sebab mengapa perniagaan yang dikendalikan oleh orang-orang perempuan itu tidak begitu maju dan memuaskan apabila dibandingkan dengan perniagaan runcit yang dijalankan oleh pihak laki-laki. Peniaga-peniaga perempuan itu tidak mengambil perhatian yang berat dan berusaha dengan sepatutnya di dalam mengendalikan perniagaan di kedai-kedai mereka itu.

Lagi satu sebab mengapa didapati lebih bilangan orang-orang perempuan di dalam perniagaan barang-barang runcit ini adalah kerana perniagaan ini tidak memerlukan tenaga yang kuat apabila dibandingkan dengan tenaga yang diperlui oleh peniaga-peniaga yang membuka jenis kedai membaiki motosikal, kedai batu bata, kedai jual dan membeli getah dan lain-lain.

Di dalam perniagaan yang lain-lain itu pula, setelah diselidekki, didapati bilangan peniaga-peniaga laki-laki melebihi bilangan peniaga-peniaga perempuan seperti di dalam perniagaan kedai kopi, kedai jahit dan lain-lain. Namun begitu, perniagaan-perniagaan yang dijalankan oleh peniaga-peniaga kedai kopi, kedai jahit dan kedai buku dibantu juga oleh tenaga orang-orang perempuan iaitu si isteri peniaga-peniaga itu ataupun adek-adek perempuan dan ibu si peniaga-peniaga tadi. Jadi di sini kita boleh membuat suatu kesimpulan bahawa orang-orang perempuan di Kubang Krian ini berminat juga, walaupun minat itu belum berluasan lagi, didalam perniagaan. Maka sebab itulah kita dapati adanya orang-orang perempuan menceburkan diri ataupun membantu didalam bidang perniagaan di tempat kajian ini dijalankan, iaitu di Kubang Krian. Mereka-mereka itu tidak melepaskan tangan begitu sahaja bagi orang laki-laki monopoli bidang perniagaan, malahan mereka juga ada mengambil bahagian pula. Jadi, sudah jelaslah bahawa kesedaran untuk berniaga wujud di dalam setengah-setengah kaum perempuan di sini walaupun mereka menghadapi berbagai-bagai masaaalah.

i) Perengkat Umur Peniaga-Peniaga:-Rajah (iv):- Perengkat Umur Peniaga-Peniaga & Peratusnya.

Perengkat Umur	Bilangan Orang	Peratus
15 - 20	2	3%
20 - 25	11	17%
25 - 30	13	21%
30 - 35	15	24%
35 - 40	7	11%
40 - 45	5	8%
45 - 50	4	6%
50 - 55	5	8%
55 - 60	1	2%
Jumlah	63	100%

Dengan melihat rajah (iv) di atas ini kita dapati mengetahui bahawa perengkat umur peniaga-peniaga kecil di Kubang Krian ini secara kasarnya, adalah di dalam lingkungan umur 20 hingga 55 tahun. Ini adalah disebabkan pada amnya, hanyalah orang-orang di dalam lingkungan umur yang sedemikianlah yang mempunyai cukup tenaga untuk bekerja di dalam bidang apa sekali pun dan di dalam hal ini, iaitu di dalam bidang perniagaan walaupun secara kecil-kecilan sahaja. Juga, di dalam

lingkungan umur inilah sasaorang itu betul-betul ada minat jika sasaorang itu hendak berniaga. Tenaga maseh kuat dan tidak hanya bersifat bina tak bina saperti orang-orang yang sudah tua di dalam menjalankan sasuwatu pekerjaan. Sebelum umur 20 tahun itu kita dapati mengikut rajah (iv) di atas ini tidak ada langsung peniaga-peniaga kecil yang di dalam lingkungan umur yang sedemikian. Sebab terjadinya begini mungkin kerana pemuda-pemuda maupun pemudi-pemudi di Kubang Krian memikirkan bahwa mereka itu terlalu muda untuk menceborkan diri di dalam lapangan perniagaan. Tambahan pula mungkin semangat dan perasaan mereka untuk berniaga belum lagi timbul diperengkat umur itu. Jadi, sebab-sebab yang ditimbulkan di ataslah maka kita dapati perengkat umur peniaga-peniaga kecil ini tidak ada yang di bawah umur 20 tahun.

Kita juga dapat melihat bahawa perengkat umur peniaga-peniaga di sini yang tertinggi sekali secara umumnya ialah 55 tahun dan selepas umur 55 tahun, didapati hanya saorang sahaja. Sebab-sebabnya terjadi bagini mungkin kerana apabila umur sudah meningkat 55 tahun ke atas, mereka tidak mempunyai tenaga yang kuat lagi untuk mengendalikan perniagaannya dan juga minat mereka untuk berniaga kian tipis kerana mungkin mereka hendak menumpukan sepenuh masa mereka untuk beramal ibadat kepada Tuhan (orang-orang di Kubang Krian ini sangat kuat berpegang kepada Ugama Islam). Boleh jadi juga, mereka

memikirkan sudah tiba masanya bagi anak-anaknya atau saudaranya yang lain-lain itu mengambil alih perniagaannya itu. Kesimpulan ini dibuat setelah dijalankan penyelidikan.

Lingkungan umur di mana ramai terdapatnya peniaga-peniaga adalah di antara perengkat umur 20 tahun hingga ke umur 40 tahun. Di dalam lingkungan umur inilah sasaorang peniaga itu mempunyai tenaga yang kuat untuk mengendalikan perniagaannya dan boleh pula menghadapi segala masaaalah-masaalah yang kerap kali timbul di dalam perniagaannya itu.

ii) Pekerjaan Peniaga-Peniaga Sebelum Berniaga:-

Rajah(v): Pembahagian mengikut Pekerjaan Asal
Peniaga-Peniaga

Jenis-Jenis Pekerjaan	Bilangannya	Peratus
Pemotong getah	2	3%
Kerja Kampong (menanam sayur dan bersawah padi)	10	16%
Bekerja dengan K'jaan atau pihak-pihak lain	13	21%
Tukang rumah & kayu	5	8%
Tidak ada kerja	33	52%
Jumlah	63	100%

Bukan semuanya peniaga-peniaga kecil yang menjalankan perniagaan di Kubang Krian ini terus menceburkan diri ke dalam lapangan perniagaan. Sebelum ini, ada di antara mereka yang telah pun mempunyai pekerjaan dahulu seperti apa yang dapat kita lihat di dalam rajah (v) di atas. Dua di antara mereka itu (3%) bekerja sebagai penoreh getah sebelum mereka membuka perniagaan sendiri. 10 orang pula di antara mereka pernah bekerja kampong sebelum menceborkan diri di dalam lapangan perniagaan. Kerja Kampong yang mereka buat itu termasuklah bercucuk tanam, bersawah padi, mencucuk atap dan lain-lain lagi. Seramai 13 orang pula dahulunya pernah bekerja dengan pihak Kerajaan ataupun badan-badan perusahaan yang lain-lain sebagai buruh kasar sahaja. Seramai 5 orang lagi pernah pula bekerja sebagai tukang kayu dan tukang rumah sebagai mata pencarian mereka dan untuk menyara dirinya sendiri dan keluarganya.

iii) Sebab-sebab meninggalkan pekerjaan.

1. Sudah jemu dengan pekerjaan.
2. Kerana berminat untuk berniaga dan ia tahu yang ia mempunyai kebolehan di dalam perniagaannya sendiri.
3. Ingin mencari peluang-peluang lain sebagai mata pencariannya. Jadi, memilih bidang perniagaan sebagai menggantikan pekerjaannya dahulu.
4. Kerana ingin mencari pendapatan ataupun hasil yang lebih lumayan daripada kerjanya yang ada.
5. Ada juga yang terpaksa membuka kedai kerana tempat ia bekerja dahulu terpaksa ditutup oleh sebab-sebab yang tertentu.

6. Kerana letih atau tidak mempunyai tenaga yang kuat lagi untuk bekerja. Ini adalah bagi orang-orang yang bekerja di Kilang-Kilang besi di mana ia terpaksa mengangkat besi yang berat-berat dan juga bagi mereka yang bekerja di tempat-tempat memecah batu dan kerja-kerja yang lain yang memerlukan tenaga yang lebih dan kuat.
7. Mereka meninggalkan kerja-kerja mereka yang ada setelah melihat rakan-rakan atau pun saudara mereka membuka perniagaan sendiri.
8. Juga, disebabkan oleh mendapat peransang ataupun dorongan daripada ibu bapa dan kaum keluarga untuk membuka perniagaan sendiri.

Walau bagaimanapun setelah kita dapat mengetahui bilangan orang-orang yang pernah bekerja di lapangan-lapangan lain sebelum mereka masuk ke dalam lapangan perniagaan, tidak kurang juga ramai bilangannya di antara peniaga-peniaga tadi yang tidak ada pekerjaan langsung sebelum memasuki lapangan perniagaan. Ini dapat kita lihat daripada rajah (5) di atas di mana bilangan orang-orang seperti ini adalah seramai 33 orang iaitu 52% daripada keseluruhan peniaga-peniaga kecil yang terdapat di Kubang Krian ini. Mereka-mereka ini memanglah berminat untuk berniaga sejak dari mula lagi. Minat mereka ini timbul setelah melihatkan dan mengetahui peluang-peluang yang terbuka kepada diri mereka untuk berniaga dan juga peluang-peluang masa depan mereka untuk terus maju. Ada juga di antara mereka itu di mana minat mereka timbul setelah pernah menolong ibu dan bapa ataupun saudara mereka

✓ yang mempunyai perniagaan sendiri. Kemudian, dengan adanya wang sebagai modal, mereka pun terus membuka perniagaan mereka sendiri. Kalau tidak dengan wang mereka sendiri, mereka pergi meminjam kepada kaum keluarga mereka ataupun badan-badan tertentu seperti daripada Bank-Bank, Mara dan lain-lain.

iv) Pekerjaan Bapa Peniaga-Peniaga Kecil ini:-

Setelah diselidiki didapati bahawa hampir-hampir 99% di antara bapa kepada peniaga-peniaga kecil yang terdapat di Kubang Krian ini bukanlah terdiri daripada ahli-ahli peniaga ataupun pernah membuka kedai sendiri apa jenis sekalipun. Kerja-kerja yang pernah dikerjakan oleh bapa-bapa mereka secara amnya ialah kerja kampong seperti apa yang telah saya sebutkan di atas tadi iaitu bercucuk tanam (sayur-sayuran, buah-buahan, kelapa), bersawah padi, mencucuk atap, mengambil upah mengerjakan sawah ataupun ladang orang lain dan juga menoreh getah. Disini kita boleh membuat rumusan bahawa minat peniaga-peniaga kecil ini tidaklah ditabur semasa mereka kecil-kecil lagi kerana mereka tidak pernah dan tidak ada peluang untuk berdampingan dengan lapangan perniagaan. Ini berbeza daripada kebanyakan peniaga-peniaga kaum Cina di mana mereka dibesarkan di dalam alam perniagaan dan dididik untuk berniaga sejak dari kecil lagi kerana selalunya ibu-bapa, datuk nenek mereka terdiri daripada orang-orang yang berniaga. Bagi peniaga-peniaga kecil di Kubang Krian ini pula, minat mereka terbit setelah mereka

besar dan setelah berpeluang pula melihat perniagaan-perniagaan yang dijalankan oleh orang-orang lain di Kubang Krian sendiri ataupun di Kota Bharu.

Kesimpulan yang kedua yang dapat kita buat di sini ialah peniaga-peniaga ini pada keseluruhannya tidak mewarisi perniagaan daripada ibu atau bapa mereka. Mereka membuka kedai-kedai ini dengan daya inisiatif dan usaha mereka sendiri. Hanya satu kes sahaja ia itu kedai menjual intan berlian di mana si empunya kedai itu mewarisi perniagaan ibunya. Walau bagaimanapun dengan usahanya sendiri juga maka ia dapat mendirikan kedai itu kerana sebelum daripada ini curak perniagaan yang dijalankan oleh ibunya ialah berjalan sambil menjual daripada satu rumah ka satu rumah.

Oleh kerana ramai di antara peniaga-peniaga kecil di Kubang Krian ini adalah terdiri daripada peniaga-peniaga yang berumur di dalam lingkungan umur 20 - 55 tahun seperti yang terpapar di dalam rajah (5) di atas, didapati juga iaitu setelah diselidiki bahawa hampir 95% daripada keseluruhannya terdiri daripada orang-orang yang sudah berkahwin ataupun yang sudah berumah tangga. Dengan ini juga secara tidak langsung bermakna bahawa mereka sudah pun mempunyai keluarga sendiri. Mereka terpaksa menanggung sara hidup keluarga (isteri dan anak-anak) mereka dan ada di antara peniaga-peniaga tadi yang terpaksa pula menanggung sanak saudara yang lain seperti adek, adek ipar, kakak, kakak ipar, ibu, bapa dan anak-anak buah dan yang lain-lain.

Yang 5% lagi itu terdiri daripada peniaga-peniaga yang belum berkahwin dan peniaga-peniaga yang sudah kematian isteri atau suami. Bagi peniaga-peniaga yang belum berkahwin itu walaupun mereka tidak mempunyai keluarga sendiri, mereka terpaksa pula menanggung ibu, bapa, adek, kakak dan lain-lain saudaranya.

v) Asal peniaga-peniaga kecil:-

Dengan kajian yang telah saya buat ini, saya juga dapat mengetahui bahawa tidak semuanya di antara peniaga-peniaga kecil di Kubang Krian ini berasal daripada kawasan Kubang Krian ini sendiri. Dengan erti kata yang lain bukan semua peniaga-peniaga ini yang lahir di Kubang Krian. Hanyalah 41% sahaja daripada keseluruhan peniaga-peniaga ini berasal ataupun dilahirkan di Kubang Krian. Sementara yang 79% itu lagi berasal atau dilahirkan di tempat-tempat lain iaitu luar daripada kawasan Kubang Krian ini seperti daripada Kota Bharu dan lain-lain. Mereka datang ka tempat-tempat ini untuk berniaga kerana:-

- i) Mereka ada memiliki tanah di dalam kawasan Kubang Krian ini. Maka mereka pun lantas mendirikan kedai-kedai mereka di dalam kawasan tanah mereka itu. Tanah-tanah ini sama ada dibeli ataupun diwarisi daripada ibu bapa mereka ataupun hak si isteri sama ada dibeli ataupun diwarisinya.
- ii) Setelah diberi dorongan ataupun dipengaruhi oleh si isteri, kaum keluarga ataupun saudara mara yang lain-lain untuk membuka perniagaan di tempat ini.

- iii) Kerana tidak ada jalan lagi untuk membuka kedai di kawasan-kawasan lain.
- iv) Membuka kedai di sini kerana melihatkan sedikitnya kedai-kedai yang dibuka apabila dibandingkan dengan tempat-tempat lain.

Lazimnya si peniaga-peniaga dan keluarganya akan tinggal di kedainya sama ada dibahagian belakang ataupun di bahagian atas kedainya itu jika kedai itu berbentuk dua tingkat. Tetapi, ada juga peniaga-peniaga yang hanya menjalankan perniagaannya di kedai itu tetapi tinggal di tempat lain sama ada berdekatan ataupun berjauhan daripada kedainya, seperti peniaga menjual dan membeli getah, membaiki basikal dan motosikal dan lain-lain. Mereka akan datang ke kedai mereka lebih kurang pada pukul 8.00 pagi dan menutup kedainya dalam pukul 7.00 malam ataupun 8.00 malam. Makanan-makanan mereka akan dihantar oleh salah seorang anggota keluarga mereka dari rumah.

Pada amnya, pada hari-hari kelepasan kesai-kedai mereka akan ditutup iaitu pada cuti-cuti Merdeka dan lain-lain. Juga, pada hari-hari kelepasan minggu seperti pada hari Jumaat. Tetapi bagi peniaga-peniaga yang tinggal di kedainya itu ada juga yang menjalankan perniagaan-perniagaan pada hari-hari kelepasan awam dan pada hari-hari kelepasan minggu.

vi) Pelajaran yang diperoleh oleh Peniaga-Peniaga Kecil:-

Pelajaran adalah salah satu asas yang terpenting sekali untuk sasaorang itu menjalankan apa-apa pekerjaan sekalipun. Ini juga membawa erti bahwa pelajaran adalah salah satu asas yang terpenting di dalam lapangan perniagaan. Dengan adanya pelajaran terutama dalam hal-hal perniagaan pada diri sasaorang peniaga itu maka baharulah ia akan dapat mengendalikan peniagaannya dengan betul. Bagi sasaorang peniaga yang buta huruf, ia akan pasti menemui berbagai-bagai kesulitan dan kesusuhan di dalam menjalankan perniagaannya itu walaupun di perengkat kecil-kecilan sahaja. Misalnya di dalam pembelian barang-barang di kedainya dan menyimpan buku kira-kira berkenaan dengan berapa duit masuk dan berapa duit keluar pada satu-satu hari itu. ~

Sekarang cuba kita lihat rajah (vi) di bawah untuk mengetahui perengkat pelajaran yang diterima oleh peniaga-peniaga kecil di Kubang Krian ini: -

Rajah (vi) menunjukkan jenis-jenis pelajaran dan bilangan peniaga-peniaga yang mengikutnya.

Jenis Sekolah	Bilangan orang	Peratusnya
Sek. Melayu	27	43%
Sek. Inggeris	1	2%
Sek. Arab/Ugama	1	2%
Sek. Pondok-Pondok	2	3%
Sek. Lain-lain (Dewasa)	2	3%
Sek. Melayu & Inggeris	6	9%
Sek. Melayu & Arab	16	25%
Sek. Inggeris & Arab	1	2%
Tiada ka sekolah	7	11%
Jumlah	63	100%

Dengan melihat rajah (vi) di sebelah kita dapat mengetahui bahwa sebanyak 43% iaitu 27 orang daripada peniaga-peniaga kecil di kawasan Kubang Krian ini mendapat pelajaran di sekolah-sekolah Melayu, saorang sahaja yang mendapat didekan daripada sekolah Inggeris dan seterusnya saperti apa yang tercatat di dalam rajah ini. 11% pula iaitu seramai 7 orang di

antara peniaga-peniaga ini tidak mendapat pelajaran langsung kerana tidak berpeluang untuk pergi ka sekolah oleh sebab kesulitan-kesulitan wang ataupun lain-lain. Jadi, dengan kata lain hanya sebanyak 89% di antara peniaga-peniaga di Kubang Krian ini menerima pelajaran secara formal.

Setelah dikaji lagi dengan lebih mendalam lagi, didapati pula taraf pelajaran yang diterima oleh mereka itu amatlah rendah. 95% di antara mereka yang menerima pelajaran secara formal ini tadi hanya lulus setakat darjah 5 atau enam di dalam sekolah Melayu dan bagi mereka-mereka yang pergi ka sekolah-sekolah Arab dan sekolah Pondok (iaitu di mana mereka belajar berkenaan dengan ajaran-ajaran Islam di rumah guru-guru yang terkenal di tempat mereka itu) hanyalah setakat darjah 2 atau tiga sahaja. Ada juga di antara mereka-mereka itu (daripada 95% tadi) menerima pelajaran setakat darjah dua atau tiga sekolah Melayu sebelum perang. Jadi, di sini kita boleh gambarkan betapa rendahnya pelajaran yang mereka terima, hanya setakat tahu mengira dan membaca sahaja. Oleh kerana faktor saumpama inilah mereka tidak tahu atau kurang faham tentang cara-cara mengendalikannya perniagaan mereka dengan betul dan licin seperti menyimpan buku kira-kira harian atau mingguan, berapa duit masuk dan berapa duit keluar pada satu-satu hari dan seterusnya. Jadi, dengan ini, jarang sekali didapati peniaga-peniaga kecil di Kubang Krian ini menyimpan buku kira-kira hampir-hampir 80% di antara mereka ini tidak menyimpan buku-

kira-kira. Ini adalah satu kelemahan mereka di dalam menyelenggarakan perniagaan-perniagaan mereka. Yang 20% lagi itu ada menyimpan buku kira-kira dan mereka juga lebih faham tentang selok belok perniagaan apabila dibandingkan dengan peniaga-peniaga yang 80% tadi. Ini adalah kerana mereka pernah ataupun ada mengikuti kursus-kursus dalam bidang perniagaan ataupun yang ada bersangkutan paut dengan lapangan perniagaan seperti 'book-keeping' ataupun mereka-mereka itu pernah pergi menghadiri seminar perniagaan ataupun sementara-sementara yang ada bersangkutan dengan perniagaan. Seminar-seminar dan kursus-kursus ini pada amnya dianjurkan oleh badan-badan seperti MARA dan Bank Bumiputera ataupun wakil-wakil daripada kerajaan sendiri.

Secara tak langsung kita dapat memastikan bahawa hanya segelintir di antara peniaga-peniaga di Kubang Krian ini yang sedar atau mengetahui bukan sahaja dalam cara-cara perniagaan dengan baik malahan juga mereka sedar tentang peluang-peluang atau jalan-jalan yang terbuka kepada mereka bagi memperbesarkan lagi perniagaan mereka itu. Misalnya dengan meminjam wang, dengan pembayaran bunga yang rendah daripada badan-badan tersebut di atas tadi, sebagai modal untuk mereka berniaga. Sebaleknya, kesedaran sahaja tentang peluang-peluang ini tidak ada maknanya kerana mereka juga mengalami kesulitan kesulitan yang lain seperti tidak cukup cagaran untuk mendapatkan pinjaman yang tertentu dan kesulitan yang lain yang akan saya bincangkan kelak.

Tidak terdapat pula peniaga-peniaga yang menerima pelajaran, terutama dalam bidang perniagaan, secara tidak formal seperti belajar dengan gaya pos ataupun sekolah malam atau dengan cara-cara lain. Ini adalah kerana mereka tidak tahu tentang wujudnya peluang-peluang untuk belajar daripada badan-badan tertentu. Mungkin juga kerana mereka tidak mempunyai cukup wang untuk belajar dengan gaya yang demikian ataupun mungkin mereka tidak kuasa sahaja.

Bab III Data-Data Perniagaan Kecil di Kubang Krian

Seperti yang telah diterangkan beberapa kali diatas bahawa perniagaan-perniagaan yang didapati ditempat ini adalah berbentok secara kecil-kecilan sahaja. Kecil disini bermaksud untuk membuka perniagaan itu, ianya tidak memakan banyak modal, bangunan kedainya tidak besar seperti mana yang terdapat dibandar-bandar (sila lihat gambar-gambar dimuka surat 11) dan kedai itu juga tidak mempunyai barang-barang yang lengkap dan banyak misalnya, dikedai-kedai runcit, hanya menjual barang-barang yang diperlukan sehari-hari oleh orang-orang yang mempunyai taraf hidup yang rendah. Macam dikedai-kedai gunting pula hanya mempunyai 2 atau satu buah kerusi sahaja untuk orang-orang menggunting rambut dan seterusnya.

Walau bagaimanapun, perniagaan di Kubang Krian ini merupakan satu sumber mata pencarian hidup bagi orang-orang disini disamping menjalankan aktiviti-aktiviti yang lain seperti bercucuk tanam, mencari ikan dan bersawah padi dan lain-lain. Bagi peniaga-peniaga disini khususnya, dengan jalan berniaga inilah maka dapat mereka menampung keluarga-keluarga dan setengah-setengahnya menampung juga saudara mara mereka. Satu faktor yang patut diambil perhatian disini, mereka-mereka itu tidak menampunkan sepenoh minat dan mengambil perhatian berat dengan perniagaan yang terdapat sekarang. Mereka menjalankan perniagaan seolah-olah hanya untuk menghabiskan masa ataupun kerana orang lain berniaga, jadi mereka pun berniaga. Ini adalah apa yang diperhatikan oleh saya sebagai pengkaji. Timbulnya kenyataan seperti ini adalah

kerana beberapa sebab tertentu dan masaalah-masaalah yang mereka terpaksa hadapi dan jalan keluar bagi masaalah-masaalah itu adalah tipis sekali seperti masaalah-masaalah modal, pembekalan barang-barang, pelanggan-pelanggan dan lain-lain lagi. Ini akan saya bincangkan didalam bab IV kelak. Disini saya akan bincangkan tentang faktor-faktor yang berkaitan dengan perniagaan-perniagaan mereka seperti apa yang terdapat semasa kajian ini dijalankan seperti permulaan modal bentuk perniagaan (berkongsi atau persaorangan) dan bagaimana mereka mengendalikan perniagaan mereka itu.

i) Modal Jumlah

Permulaan modal bagi peniaga-peniaga untuk membuka perniagaan mereka ini berperengkat-perengkat. Ada diantara mereka dimana modal permulaannya dibawah \$100 dan ada pula yang bermodalkan lebih daripada \$3,000. Sila lihat rajah (7) dibawah ini:

Rajah (7) menunjukkan perengkat modal permulaan bagi perniagaan-perniagaan kecil diKubang Krian

Jumlah Modal	Bilangan Peniaga-Peniaga	Peratus
dibawah \$100	8	13%
\$100 - \$500	36	57%
\$500 - \$1,000	10	16%
\$1,000 - \$1,5000	2	3%
\$1,500 - \$2,000	2	3%
\$2,000 - \$2,500	-	-
\$2,500 - \$3,000	3	5%
Lebih drp. \$3,000	2	3%
Jumlah:	63	100%

Seperti yang dapat kita lihat daripada rajah diatas ia itu rajah (7) jurang perbezaan modal permulaan bagi peniaga-peniaga kecil di Kubang Krian ini adalah besar - daripada kurang daripada \$100 hingga ka lebih daripada \$3,000. Di bawah peniaga-peniaga yang bermodalkan kurang daripada \$1,000 ini ada pula diantara mereka yang hanya bermodalkan \$50 sahaja untuk memulakan perniagaan mereka ia itu 3 buah kedai kopi. Perengkat dibawah \$100 ini merangkumi hanya 13% daripada kesemua peniaga-peniaga kecil yang terdapat dikawasan Kubang Krian ini. Jadi dari sini kita dapat bayangkan betapa kecilnya perniagaan-perniagaan yang dijalankan dikawasan ini hinggalah ada peniaga-peniaga yang bermodalkan hanya \$50 sahaja sebagai permulaannya.

Apa yang jelas kelihatan daripada rajah (7) diatas ini bermodalkan didalam lingkungan \$100 hingga \$500, ia itu seramai 36 orang ataupun 57% daripada semua perniagaan-perniagaan yang telah di selidekki ditempat ini. Diantara jenis-jenis kedainya yang termasuk didalam perengkat permodalan diatas ialah kedai-kedai runcit dan kedai-kedai kopi dan juga kedai gunting, kedai menjahit dan kedai menjual buku-buku dan surat khabar.

Hanya 10 orang sahaja yang bermodalkan \$500 hingga \$1000 iaitu sebanyak 16% sahaja. Ini termasuk kedai-kedai runcit dan kedai-kedai minuman. Kedai-kedai runcit dan kedai-kedai kopi yang bermodalkan didalam lingkungan perengkat modal yang tersebut diatas merupakan lebih besar sedikit daripada kedai-kedai runcit dan

kedai-kedai kopi yang bermodalkan didalam lingkungan \$500 - \$1000 dan juga dibawah \$100. Lebih besar disini bermaana, macam di kedai-kedai runcit itu kita akan dapati lebih barang-barang keperluan apabila dibandingkan dengan kedai-kedai yang hanya bermodalkan \$100 - \$500 daan atau pun dibawah \$100. Saperti kedai-kedai kopi itu pula, dimana modalnya didalam lingkungan \$500 - \$1000 itu akan mempunyai lebih sedikit barang-barang minuman dan kueh-kueh didapati dan mempunyai peti ayer sejok untuk menyejukkan minuman-minuman khasnya minuman-minuman dalam botol. Bukan itu sahaja bentok kedainya pun lebih besar dan lebih berseh daripada kedai-kedai yang bermodalkan sedikit tadi.

2 orang sahaja diantara peniaga-peniaga yang terdapat di Kubang Krian ini ataupun hanyalah 3% diantara mereka yang mengeluarkan modal \$1,000 - \$1,500.

Juga hanya 3% atau 2 orang sahaja diantara peniaga-peniaga yang bermodalkan \$1,500 hingga \$2,000 sebagai permulaan perniagaan mereka. Kedai runcit dan satu kedai. alat-alat benaan besi. Tidak ada pula kedapatan peniaga-peniaga yang mengeluarkan modal \$2,000 hingga \$2,500 sebagai permulaan perniagaan mereka itu.

3 orang atau sebanyak 5% sahaja yang mengeluarkan modal \$2,500 hingga \$3,000 diperengkat permulaan perniagaan mereka itu, ia itu satu kedai membaiki motosikal dan basikal dan lagi satu kedai menjual dan membeli getah. Perniagaan didalam jenis-jenis ini

memanglah memakan modal yang lebih daripada membuka kedai-kedai runcit, kedai kopi, kedai jahit dan seterusnya. Ini adalah kerana memandangkan persiapan-persiapan barang-barang yang mesti dipunyai untuk menjalankan perniagaan yang telah disebutkan tadi. Terutama sekali bagi kedai menjual dan membeli getah. Untuk membuka perniagaan ini sipeniaga terpaksa mempunyai wang atau modal yang cukup untuk membolehkan ia membeli getah daripada orang-orang yang datang ke kedainya untuk menjual getah. Lagipun ia terpaksa mendapatkan tenaga orang-orang lain untuk menolongnya membungkus getah-getah tadi supaya dijual pula kepada peniaga yang lebih besar daripadanya ia itu di Kota Bharu. Tenaga-tenaga yang diperlui itu terpaksa dibayar pula gajinya. Ini semualah yang menyebabkan sipeniaga-peniaga tadi terpaksa mengeluarkan lebih wang sebagai modal didalam jenis-jenis perniagaan yang disebutkan diatas tadi.

Hanya 3% pula atau hanya 2 orang sahaja yang terpaksa mengeluarkan modal lebih daripada \$3,000 kerana jenis perniagaan yang dijalankan memerlukan modal yang lebih terutama sekali kedai intan berlian. Perniagaan intan berlian ini memakan modal sebanyak \$10,000 sebagai perengkat permulaannya. Walaupun rupa bentuk kedainya sederhana sahaja tetapi barang-barang didalamnya adalah mahal-mahal. Bukan itu sahaja barang-barang ini terpaksa diambil daripada Pulau Pinang dan ini sudah tentu memakan belanja juga. Lagi satu kedai itu ialah kedai runcit dimana sipeniaga mengeluarkan modal permulaan sebanyak \$4,000. Sudah tentu kedai ini mempunyai lebih barang-barang

daripada kedai-kedai yang lain dan kedai pun lebih besar sedikit daripada kedai-kedai runcit yang lain yang didapati di Kubang Krian.

Setelah melihat rajah (7) dan keterangan-keterangan yang diberi diatas sebanyak 98% diantara perniagaan-perniagaan yang didapati di Kubang Krian ini merupakan perniagaan secara kecil-kecil sahaja. Ini adalah memandangkan banyaknya modal yang mereka keluarkan sebagai permulaan bagi mereka-mereka itu berniaga apabila kita bandingkan dengan modal-modal yang dikeluarkan oleh pekedai-kedai besar dibandar-bandar seperti di Kota Bharu.

ii) Sumber-Sumber modal:

Sumber modal	Bilangan peniaga-peniaga	Peratus
Wang Simpanan	40	63%
Pinjaman keluarga dan sahabat	20	31%
Pinjaman Badan-Badan	1	2%
Harta Warisan	1	2%
Pinjaman & Simpanan	1	2%
Lain-lain punca	-	-
Jumlah:	63	100%

Rajah (8) menunjukkan sumber-sumber modal peniaga-peniaga Kecil di Kubang Krian

Modal permulaan peniaga-peniaga kecil di Kubang Krian ini datangnye daripada beberapa sumber. Misalnya daripada wang simpanan, pinjaman daripada keluarga ataupun sahabat handai, pinjaman daripada

badan-badan tertentu, Harta warisan, Pinjaman daripada keluarga dan juga dicampurkan dengan wang simpanan dan daripada lain-lain punca. Pinjaman daripada keluarga termasuklah pinjaman-pinjaman daripada ibu atau bapa, adek-beradek, adek ipar ataupun abang ipar ataupun kakak ipar, ibu dan bapa mertua, sepupu dan lain-lain. Pinjaman daripada badan-badan tertentu bermaana pinjaman yang dibuat daripada badan-badan seperti Majlis Amanah Raayat, MIDFL, Bank Bumiputera maupun bank-bank lain, Pemajinjam wang dan lain-lain.

Daripada rajah yang diberikan diatas iaitu mengikut rajah (8) jelas kelihatan bahwa modal permulaan bagi membolehkan mereka-mereka itu berniaga kebanyakannya datang daripada saloran wang simpanan sendiri. Wang Simpanan ini disimpan sama ada di Pejabat Pos atau pun didalam simpanan sendiri di rumah. Wang ini adalah hasil kumpulan mereka sendiri semasa mereka bekerja dahulu iaitu kerja-kerja yang mereka buat sebelum mereka membuka perniagaan sendiri. Bilangan peniaga-peniaga yang bermodalkan dengan wang kumpulan mereka sendiri adalah seramai 40 orang daripada 63 orang kesemuanya. Ini apabila diperatuskan, menjadi 63% Dengan ini nyata sekali bahwa peniaga-peniaga kecil di Kubang Krian ini kebanyakannya mendapat modal daripada hasil simpanan wang mereka sendiri dan tidak pula daripada sumber-sumber lain. Oleh kerana faktor inilah kita dapati modal permulaan bagi peniaga-peniaga ini tidaklah besar apabila dibandingkan dengan modal-modal yang dikeluarkan oleh peniaga-peniaga lain, peniaga-peniaga Cina khususnya. Kesimpulan ini dibuat dengan berpanduan rajah (7) dimana jelas kelihatan bahwa

sebanyak 70% daripada peniaga-peniaga ini bermodalkan \$500 ka bawah.

Seramai 20 orang ia itu 31% daripada keseluruhan peniaga-peniaga di Kubang Krian ini mendapatkan modal bagi permulaan perniagaan mereka secara meminjam daripada keluarga ataupun saudara mara mereka ataupun sahabat handai mereka. Peminjaman itu dibuat kerana mereka tidak mempunyai cukup wang untuk berniaga. Mereka juga tidak mempunyai cukup cagaran untuk pergi meminjam wang ka pehak-pehak lain seperti daripada Bank-Bank, Mara dan Lain-Lain. Peniaga-Peniaga ini meminjam daripada keluarga seperti daripada ibu atau bapa, abang atau adek, daripada sepupu dan lain-lain. Tidak terdapat pula kes dimana peniaga-peniaga itu meminjam wang daripada ibu atau bapa mertua, adek atau abang ipar. Mereka juga meminjam dengan membayar balek setakat banyaknya wang itu dipinjam dengan tidak payah membayar bunganya. Sebab itulah kita dapati dengan mengikut rajah diatas peniaga-peniaga ini lebih suka meminjam wang daripada kaum kerabat mereka sendiri, dimana mereka tidak perlu membayar bunga, daripada meminjam wang daripada pehak-pehak lain seperti Mara, Bank-Bank dan Peminjam Wang dimana mereka terpaksa membayar "bunga" wang pinjaman itu. Kesimpulan ini dibuat setelah selidekan dibuat.

Hanya saorang sahaja telah meminjam wang daripada badan terkutu ia itu pehak Mara - Pinjaman yang didapatinya hanyalah sebanyak \$1,500 manakala yang di adalah sebanyak \$5,000. Ini adalah kerana

cagarannya tidak mencukupi untuk melayakkan ia meminjam sebanyak \$5,000. Sipiaga ini meminjam daripada pihak Mara setelah ia mendengarkan bahawa Mara ada mengkhaskan wang pinjaman bagi pihak Bumiputra untuk berniaga dengan bayaran bunga yang rendah bila dibandingkan dengan pinjaman yang dibuat daripada Bank seperti Chartered Bank dan lain-lain, dimana bayaran bunganya adalah tinggi.

Hanya seorang sahaja yang mendapat modal bagi perniagaannya daripada sumber harta warisan. Piniaga ini menjualkan sebidang tanah yang diberikan kepadanya setelah ibunya meninggal dunia. Ia menjual tanahnya itu dengan harga \$2,000 dan dengan wang inilah ia mendirikan bangunan kedainya dan juga membeli barang-barang untuk perniagaannya.

Saorang sahaja yang mendapat modal daripada pinjaman dan juga simpanannya sendiri. Ia berbuat begini kerana wang simpanannya tidak mencukupi bagi ia membuka perniagaannya. Jadi, ia meminjam pula daripada abangnya. Dengan kedua-dua wang inilah ia membuka kedainya iaitu sebuah kedai runcit yang kecil sahaja.

Apa yang patut kita perhatikan disini ialah rajah (8) hanya menunjukkan sumber-sumber modal bagi perengkat permulaan perniagaan mereka itu. Setelah menjalankan perniagaan, ada pula di antara mereka itu meminjam wang daripada badan-badan tertentu khasnya daripada pihak Mara untuk membesarkan sedikit perniagaan mereka itu.

seramai 5 orang telah berbuat demikian. Pada mulanya mereka membuka kedai mereka dengan cara mengeluarkan wang simpanan mereka ataupun meminjam daripada kaum keluarga ataupun sahabat handai mereka. Setelah wang pinjaman itu telah jelas dibayar (bagi mereka-mereka yang meminjam) dan setelah perniagaan mereka telah memperolehi hasilnya, mereka pun meminjam wang daripada Mara sebanyak mana yang mereka perlui. Secara 'am mereka banyak meminjam dibawah \$5,000 sahaja. Dengan cara ini mereka dapat membesarkan lagi perniagaan mereka dengan membeli lebih lagi barang-barang untuk kedainya. Tiap-tiap bulan mereka terpaksa membayar wang yang telah mereka pinjam campur dengan bunganya sekali. Ada diantara mereka yang telahpun jelas membayar hutang-hutang mereka itu.

Ada dua orang sahaja yang mendapatkan wang mereka untuk membesarkan lagi perniagaan mereka dengan cara 'overdraft' daripada Bank simpanan wang mereka. Satu ialah peniaga kedai buku dan lagi satu ialah peniaga intan berlian. 'Overdraft' ini dibuat dengan mengeluarkan wang lebih daripada jumlah wang mereka yang ada didalam simpanan mereka di bank itu. Pada bulan yang seterusnya, mereka terpaksa memasukkan wang untuk menggantikan wang yang mereka telah 'overdraft' itu. Ini hanya dibuat oleh peniaga-peniaga yang dapat memastikan bahawa mereka dapat memasukkan balek wang yang telah dioverdraft itu pada bulan hadapannya. Misalnya peniaga kedai

buku yang telah berbuat demikian, ia mempunyai satu lagi kedai buku di Kota Bharu dimana perniagaannya itu boleh dikatakan memuaskan dan berjaya juga. Bagi peniaga kedai intan berlian itu pula terpaksa mengambil 'overdraft' daripada bank dimana wangnya disimpan kerana ia terpaksa membuat 'order' barang-barang belian daripada Pulau Pinang untuk pelanggan-pelanggannya. Pelanggan-pelanggannya membeli barang-barang ini dengan cara membayarnya secara beransor-beransor pada tiap-tiap bulan. Jadi, apabila si peniaga tadi mendapat duit, hasil daripada kutipan orang-orang yang berhutang kepadanya, ia terus memasukkan kadalam bank untuk menggantikan wang yang telah di 'overdraft' nya itu.

Kadar-faedah Pinjaman Wang

Bagi mereka-mereka yang membuat pinjaman daripada pihak MARA, Majlis Amanah Raayat, kadar faedahnya adalah sebanyak 6% sahaja. Kadar faedah pinjaman ataupun 'bunga' pinjaman ini adalah rendah apabila dibandingkan dengan pinjaman yang dibuat daripada badan-badan lain khasnya daripada peminjam wang dan daripada Bank-Bank. Setelah diselidiki, didapati bahwa peniaga-peniaga itu juga bersetuju bahwa kadar faedah ini adalah berpatutan juga. Dengan perniagaan yang mereka jalankan sekarang, hasil daripadanya, mereka mampu membayar wang pinjaman dan juga faedah pinjaman itu.

3 diantara peniaga-peniaga yang membuat pinjaman daripada Mara telahpun selesai hutang mereka disitu sedangkan yang 2 lagi masih sedang membayar hutang mereka itu. Yang lain-lain peniaga yang terdapat di Kubang Krian ini, ada diantara mereka yang berniat untuk mendapat pinjaman daripada Mara dan ada pula yang sedang menunggu jawapan daripada Mara semada permohonan pinjaman mereka itu di terima ataupun ditolak. Bagi peniaga-peniaga yang tidak cukup cagarannya tidak membuat apa-apa permohonan dan mereka juga tidak berharap sangat untuk membesarkan perniagaan mereka itu - cukuplah dengan sekadar yang ada. Pendapat ini dibuat setelah meninjau fikiran mereka sama ada mereka berniat untuk membesarkan lagi perniagaan mereka atau tidak.

iii) Jenis Organisasi Perniagaan

Jenis perniagaan disini bermaksud sama ada perniagaan itu berbentuk syarikat ataupun persendirian ataupun berkongsi dengan kaum keluarga.

Hanya 2 pekada sahaja dimana perniagaan mereka bercorak berkongsi ia itu kedai alat-alat benaan dan sebuah kedai runcit. Bagi kedai alat-alat benaan ini si-peniaganya telah berkongsi dengan adeknya untuk membuka perniagaan mereka itu. Bagi kedai runcit itu pula si peniaga telah berkongsi dengan abangnya. Tiap-tiap pihak mengeluarkan setengah daripada wang atau modal bagi permulaan perniagaan mereka itu. Jadi, si-peniaga itu sendiri yang mengendalikan setiap hal yang berkenaan dengan perniagaan mereka itu dan yang sebelah pihak

lagi itu seolah-olah hanyalah setakat mengeluarkan modal yang dikehendakki dan hasil atau keuntungan perniagaan itu pula akan dibagi dua ataupun $\frac{3}{4}$ untuk sipeniaga dan yang $\frac{1}{4}$ lagi untuk orang yang berkongsi. Ini adalah ditetapkan sebelum mereka membuka perniagaan itu sendiri. Penetapan itu pula mestilah disetujui dikedua belah pihak.

Hanya satu syarikat yang telah didapati iaitu sebuah kedai furniture dimana 6 orang berkongsi untuk mengeluarkan modal. Saorang sahaja daripada 6 orang ini yang mengendalikan perniagaan di kedai itu dan ia dianggap sebagai Pengurus Syarikat itu. Yang 5 orang lagi itu memainkan peranannya apabila masalaah-masalaah timbul ataupun ketika hendak membuat satu-satu keputusan berkenaan dengan perniagaan mereka itu.

Dengan secara kasar hampir-hampir 95% perniagaan kecil yang diselidekki diKubang Krian ini bercorak perniagaan secara persendirian. Sipeniaga itu tidak berkongsi dengan sesiapa pun. Hanya ia saorang sahaja yang mengeluarkan modal untuk ia berniaga dan hanya ia saorang juga yang mengendalikan setiap perkara yang bersangkutan dengan perniagaannya. Keputusan yang dibuatnya adalah bergantung kepada keputusan yang dibuatnya sendiri dan ia tidak payah menanya kepada orang lain. Segala masalaah yang timbul, akan dihadapi olehnya saorang dan ini berbeda dengan perniagaan yang berbentuk Syarikat ataupun berkongsi.

iv) Pengurusan Perniagaan-Perniagaan

Pengurusan disini bermaana bagaimana perniagaan-perniagaan itu dijalankan, sama ada cara bersendirian sahaja ataupun secara di bantu oleh keluarga maupun menggajikan orang lain ataupun secara bantuan keluarga dan juga menggaji orang-orang lain (kedua-keduanya sekali). Bantuan keluarga disini melibatkan tenaga-tenaga yang diberikan oleh si isteri atau suami, anak, ibu atau bapa, anak saudara, sepupu, ipar, mertua dan lain-lain pertalian. Sementara menggaji orang lain ini bermaana mendapatkan tenaga orang lain, ia itu luar daripada keluarga, dengan memberi upah kepada mereka. Sila lihat rajah (9) dibawah ini:-

Rajah (9) menunjukkan. Jenis-Jenis pengurusan dan bilangan peniaga-peniaga yang menjalankannya

Jenis Pengurusan	Bilangannya	Peratus
Bersendirian	26	41%
Bantuan keluarga	25	39%
Menggaji orang lain	6	10%
Menggaji orang lain & bantuan	6	10%
Jumlah	63	100%

Mengikut rajah (9) yang diberi diatas, pengendalian perniagaan yang dibuat dikawasan ini adalah kebanyakannya secara 'bersendirian' dan

dengan "bantuan keluarga". Seramai 26 orang daripada peniaga-peniaga di Kubang Krian ini mengendalikan perniagaannya secara bersendirian. Disini bermakna segala hal-hal yang bersangkutan dengan perniagaan di kedainya adalah didalam tangannya sendiri seperti penjualan dan pembelian barang-barang di kedainya dan lain-lain. Mereka-mereka ini tidak memerlukan tenaga orang lain sama ada tenaga daripada orang lain ataupun bantuan lain, kerana perniagaan mereka itu terlalu kecil dan lebeh-lebeh lagi mereka tidak mempunyai cukup wang untuk menggaji orang lain.

Seramai 25 buah perniagaan adalah dibantu oleh keluarga mereka. Ini adalah kerana perniagaan mereka itu memerlukan tenaga daripada keluarga mereka - ini selalunya terdiri daripada si isteri, anak-anak si peniaga, adek-adek si peniaga dan sepupu mereka. Hal ini adalah nyata sekali didalam perniagaan kedai kopi dimana oleh kerana ramainya pelanggan-pelanggan yang datang minum ka kedai mereka sahingga kan tenaga-tenaga daripada orang-orang yang disebutkan diatas tadi terpaksa diperlukan. Bantuan keluarga ini terdapat juga didalam perniagaan kedai runcit dimana orang-orang ini memberikan tenaga mereka bila ramai pelanggan-pelanggan yang datang untuk membeli barang-barang. Begitu juga didalam perniagaan kedai jahit, apabila ramai orang-orang yang datang untuk menempah baju dan si empunya kedai itu tidak mungkin dapat menyiapkan baju-baju itu didalam masa-masa

yang ditentukan oleh pelanggan-pelanggan. Jadi, ia terpaksa mendapatkan bantuan daripada keluarganya yang boleh menolongnya.

Pada umumnya, orang-orang ini tidak diberi upah terutama sekali jika bantuan itu diberi oleh orang-orang seperti anak-anak dan isteri si peniaga-peniaga itu sendiri. Namun begitu, ada juga diantara peniaga-peniaga tadi yang memberi gaji kepada kaum keluarga yang memberi bantuan tenaga kepadanya. Dalam kajian ini didapati 2 kes. Satu perniagaan yang dijalankan oleh si peniaga alat-alat benaan (besi) dan satu lagi peniaga kedai runcit. Di dalam kes yang pertama tadi (perniagaan alat-alat benaan) si peniaga itu telah mengambil adeknya untuk membantunya didalam perniagaannya itu. Adeknya itu telah diberi gaji sebanyak \$60 sebulan. Bagi peniaga kedai runcit itu pula ia telah memberi gaji sebanyak \$30 sebulan kepada anak saudaranya iaitu orang yang membantunya didalam perniagaannya itu (didalam penjualan barang-barang). Antara sebab-sebab mengapa si peniaga - peniaga ini memberi gaji kepada orang-orang yang disebutkan tadi adalah kerana untuk menghargai tenaga yang telah diberikannya dan juga sambil menolong kaum keluarga sendiri. Orang-orang ini diambil bekerja pula kerana sebab-sebab tertentu seperti:-

- i) Menolong ahli keluarga sendiri
- ii) Sementara mereka mendapat pekerjaan

iii) Kebolehan mereka didalam menjalankan tugasnya itu.

iv) Mereka boleh dipercayai

v) Sipiaga memerlukan tenaga-tenaga mereka itu.

Sebanyak 10% sahaja ataupun seramai 6 orang sahaja diantara 63 orang peniaga-peniaga di Kubang Krian ini yang mendapatkan tenaga-tenaga untuk menolongnya berniaga dengan cara mengaji orang-orang lain. Ini dapat kita lihat daripada rajah (9) diatas.

Diantara kedai-kedai itu ialah:-

- i) Kedai jual beli getah
- ii) Kedai gunting
- iii) Kedai-kedai furniture atau kedai perabut-perabut.
- iv) Syarikat perabut-perabut
- v) Kedai batu bata

Ada 2 cara dimana orang-orang ini diberi upah:-

- i) Secara diberi gaji bulanan
- ii) Secara diberi "commission"

Dengan cara pertama itu adalah dimana orang-orang tadi dibayar gaji mereka pada tiap-tiap bulan. Gaji mereka itu adalah gaji tetap mengikut persetujuan yang diberikan oleh si empunya kedai sebelum orang-orang itu bekerja dengannya misalnya dikedai batubata dimana

si empunya kedai memerlukan 4 orang pekerja. Pekerja-pekerja ini dibayar mengikut kebolehan mereka dan lamanya mereka bekerja disitu. Seorang dibayar \$150, seorang \$120, \$50 dan seorang lagi itu dibayar dengan \$45. Bayaran ini juga dibuat mengikut kerja-kerja yang mereka lakukan. Bagi orang yang terpaksa mengerahkan lebih tenaga akan dibayar lebih dan sebaliknya bagi orang yang membuat kerja ringan akan dibayar dengan rendah setimpal dengan tenaga yang diberi.

Dengan bayaran secara 'commission' ini bermaana bahawa gaji pekerja-pekerja ini dibayar mengikut banyak mana barang-barang yang telah dibaikki olehnya (jika ianya bekerja dengan kedai membaiki motosikal) ataupun mengikut banyak mana ia telah menjahit pakaian ataupun ramainya orang-orang yang telah menggunting rambut dengannya dan seterusnya. Misalnya, daripada 80 sen yang dikenakan bayaran untuk menggunting rambut, ia akan hanya mendapat 40 sen. Ini adalah bayaran secara 'commission'.

Pekerja ini diambil bekerja dengan cara:-

- i) Mengikat kontrek
- ii) Selama mana yang mereka suka bekerja ditempat itu

Bekerja dengan cara mengikat kontrek ini bermakna bahawa pekerja-pekerja ini akan bekerja didalam jangka masa yang ditentukan

misalnya 6 bulan, 1 tahun ataupun 2 tahun dan seterusnya. Perjanjian ini dibuat dengan persetujuan kedua-kedua belah pihak iaitu si pekerja dan siempunya perniagaan itu. Setelah kontrek itu habis, si pekerja terpaksa berhenti tetapi jika ia hendak terus bekerja dan si empunya kedai itu memerlukan ia lagi, kontrek yang baharu pula, terpaksa dibuat.

Dengan cara yang kedua itu bermaana si pekerja boleh bekerja ditempat itu selama mana ia ingin bekerja ataupun selama si empunya perniagaan itu memerlukan tenaganya. Jika ia tidak ingin lagi bekerja ditempat itu, mungkin sudah mendapat kerja di tempat lain dengan gaji yang lebih tinggi, si pekerja boleh meminta berhenti, sebaknya pula jika si majikan itu tidak memerlukan tenaganya lagi, ia boleh diberhentikan.

Mengikut rajah (9) juga, seramai 6 orang, ia itu sebanyak 10%, daripada keseluruhan peniaga-peniaga kecil di kawasan Kubang Krian ini menggaji orang lain dan juga dibantu oleh keluarga (kedua-dua sekali) didalam menjalankan perniagaan mereka itu. Ini bermaana sambil perniagaan mereka itu di bantu oleh keluarga mereka (isteri, anak-anak), mereka juga memerlukan bantuan tenaga daripada orang lain dengan menggaji mereka itu. Cara pembayaran gaji dan jangka mereka bekerja di tempat itu telah di terangkan diatas tadi.

v) Simpanan buku kira-kira perniagaan mereka:-

Hanyalah 30% diantara peniaga-peniaga kecil ini yang ada membuat simpanan kira-kira berkenaan dengan perniagaan mereka itu. Mereka mencatatkan banyaknya duit keluar dan banyaknya duit masuk secara harian, mingguan ataupun bulanan. Yang mengendalikan buku kira-kira ini hanyalah mereka sendiri melainkan 3 kes sahaja dimana simpanan kira-kira itu dikendalikan oleh orang lain, itupun oleh orang-orang yang tidak berpengalaman didalam bidang ini, seperti tukang kebun sekolah.

Yang 7% lagi itu tidak ada langsung menyimpan buku-buku kira-kira untuk mencatatkan wang masuk, wang keluar dan keuntungan yang didapati didalam perniagaan mereka itu. Sebab-sebabnya mengapa mereka tidak membuat kira-kira simpanan kerana mereka tidak kuasa untuk menulis berapa wang masuk dan berapa wang keluar pada tiap-tiap hari. Ini disebabkan pula mereka tidak mengikuti kursus-kursus yang ada dianjurkan oleh badan-badan tertentu dan pihak kerajaan. Kursus-kursus tentang perniagaan ini adalah untuk mengajar ataupun untuk memberitahu mereka tentang cara-cara yang betul untuk berniaga dan juga mereka-mereka itu akan diajar tentang cara-cara

menyimpan buku kira-kira. Buku simpanan kira-kira ini adalah mustahak didalam perniagaan mereka kerana hanya dengan adanya buku simpanan kira-kira inilah mereka akan dapat mengetahui berapa wang masuk dalam satu hari, satu minggu, satu bulan dan seterusnya didalam setahun. Berapa wang keluar juga akan dapat diketahui dengan adanya buku wang simpanan. Dengan ini dapatlah mereka mengira dan mengetahui berapa banyak keuntungan mereka atau berapa banyak pula kerugian yang terjadi pada hari, bulan, minggu atau tahun yang tertentu. Tidak menyimpan buku kira-kira ini adalah merupakan suatu kelemahan didalam perniagaan-perniagaan yang dijalankan di Kubang Krian ini.

vi) Pemasaran barang-barang perniagaan

Tentang hal pemasaran barang-barang perniagaan kecil di kawasan ini, setelah diselidiki, secara kasar, hampir-hampir 95% dari pemasaran itu adalah terhad kepada kawasan Kubang Krian sahaja misalnya perniagaan kedai-kedai runcit, hanyalah penduduk-penduduk yang tinggal berdekaran ataupun didalam kawasan Kubang Krian ini sahaja yang pergi ke kedai-kedai itu untuk membeli barang-barang keperluan mereka. Ini adalah kerana perniagaan itu hanya setakat menjual barang-barang bagi keperluan hari-hari penduduk-penduduk di situ sahaja dan mereka bukannya peniaga yang bercorak 'pemborong'.

Begitu juga halnya dengan perniagaan kedai kopi. Hanyalah penduduk-penduduk tempatan yang pergi minum di kedai-kedai itu. Kejadian ini adalah serupa dengan kedai buku, kedai gunting, kedai menjahit dan kedai membaiki motosikal.

Bagi perniagaan kedai perabut pemasaran mereka ada berlainan sedikit. Pelanggan-pelanggan mereka terdiri dari orang-orang tempatan dan juga orang-orang luar daripada kawasan Kubang Krian. Begitu juga dengan kedai yang menjual alat besi.

Bagi perniagaan intan berlian yang terdapat di Kubang Krian ini pemasarannya terdiri dari orang-orang yang didalam kawasan Kubang Krian dan luar daripada kawasan Kubang Krian. Luar daripada kawasan Kubang Krian ini bukan hanya terhad didalam negeri Kelantan sahaja bahkan pelanggan-pelanggan mereka ada juga daripada negeri-negeri Selangor, Negeri Sembilan, Melaka dan lain-lain tempat. Mereka menjual dengan cara mereka sendiri yang pergi ke rumah-rumah pelanggan-pelanggan mereka melalui sahabat atau saudara kenalan mereka. Jadi, inilah satu-satunya perniagaan dimana pelanggan-pelanggan nya bukan hanya terdiri daripada orang-orang tempatan tetapi juga luar daripada negeri Kelantan.

Setelah diselidiki juga didapati, secara kasar hanya 60% yang mengatakan bahawa sambutan yang diberi oleh orang-orang disitu adalah memuaskan. Ini adalah kerana kedai-kedai mereka selalu dikunjungi oleh pelanggan-pelanggan dan ini memberi keuntungan didalam perniagaan mereka itu. Bagi yang 46% lagi itu, menyatakan sambutan daripada penduduk-penduduk tempatan tidak memuaskan kerana kedai mereka tidak selalu didatangi oleh pelanggan-pelanggan. Seperti kedai runcit, pelanggan-pelanggan lebih suka pergi membeli barang-barang di kedai-kedai runcit dimana barang-barangnya lebih lengkap daripada kedai-kedai runcit yang lain. Ini merupakan suatu masaalah juga bagi kedai-kedai runcit yang kecil. Bagi setengah-setengah kedai jahit pula, kedai mereka tidak selalu didatangi oleh pelanggan-pelanggan kerana orang-orang tidak suka menghantar baju ketukang-tukang jahit. Mereka suka menjahit baju-baju mereka dengan sendiri, supaya duit mereka tidak terbuang. Pada mereka-mereka yang inginkan baju-baju mereka di jahit di kedai, mereka lebih suka menghantarnya ka Kota Bharu dimana mereka anggap tukang-tukang jahit di sana lebih berpengalaman lagi daripada tukang-tukang jahit yang ada di Kubang Krian. Dengan sebab-sebab yang tercatat diatas inilah menyebabkan mereka menyatakan bahawa sambutan daripada pelanggan-pelanggan tidak begitu memuaskan.

Hal begini terdapat juga dengan kedai-kedai tukang gunting. Setelah diselidiki, didapati sedikit sekali orang-orang yang datang untuk menggunting rambut. Ini adalah kerana, seperti yang telah disebutkan tadi, orang-orang lebih suka pergi ke Kota Bharu untuk bergunting rambut, tambahan pula Kota Bharu tidak jauh daripada Kubang Krian. Jaraknya, hanyalah lebih kurang empat batu sahaja dan untuk mendapatkan kenderaan tidaklah merupakan suatu kesusahan. Mereka bolih pergi dengan bas, beca ataupun dengan teksi. Ini semua menimbulkan berbagai-bagai masalaah kepada peniaga-peniaga kedai gunting dan lantas membawa kerugian kepada perniagaan mereka-mereka itu ataupun tidak mendatangkan banyak hasil kepada perniagaan mereka itu.

Bagi perniagaan kedai membaiki motorsikal dan basikal pula, perkara seperti ini berlaku juga. Apakah lagi, ditambah pula dengan sebab-sebab seperti sedikit sahaja motosikal dan basikal yang rosak. Kalau rosak pun, yang empunya motosikal dan basikal lebih suka menghantar ke kedai-kedai di Kota Bharu untuk dibaiki.

Bagi perniagaan jenis menjual dan membeli getah, sambutan daripada orang ramai adalah memuaskan hati si peniaga itu. Ini adalah kerana hanya terdapat satu kedai sahaja yang menjalankan perniagaan begini. Jadi, orang-orang di Kubang Krian ini menjual getah mereka di kedai ini sahaja. Getah-getah ini kemudiannya akan dijual pula kepada 'pemborong' getah di Kota Bharu oleh peniaga tadi.

Oleh kerana tidak ujud persaingan, sudah pastilah sambutan yang diberi oleh pelanggan-pelanggannya adalah memuaskan kepada peniaga kedai getah itu.

Setelah diselidiki juga, didapati bahawa ramai diantara pelanggan-pelanggan di sini terdiri daripada orang-orang Melayu sahaja. Ini adalah kerana di kawasan ini terdapat amat sedikit orang-orang yang berbangsa asing seperti orang-orang China, India dan lain-lain. Sila lihat rajah (1). Rajah ini menunjukkan bahawa penduduk-penduduk di Kubang Krian ini kebanyakannya terdiri daripada orang-orang Melayu. Orang-orang China dan India merupakan hanya segelintir bilangan sahaja (bilangannya ada dicatitkan dirajah (1)). Dengan hal inilah maka kita dapati bahawa sebahagian besar pelanggan-pelanggan di sini terdiri daripada orang-orang Melayu.

vii) Cara-cara pelanggan membeli barang-barang

Seperti di tempat-tempat lain juga, khasnya dengan perniagaan kedai runcit, kedai perabut, kedai intan berlian dan kedai kopi, pelanggan-pelanggan membeli barang-barang mereka dengan 2 cara:-

- i) Berhutang
- ii) Membayar terus apabila mendapat barang-barang itu.

Dengan cara yang pertama itu bermakna pelanggan-pelanggan tidak membayar terus apabila mereka membeli barang-barang yang mereka kehendaki atau perlui. Sebaliknya mereka akan membayar

pada akhir bulan ataupun membayar dengan cara beransur-ansur pada akhir-akhir atau awal-awal bulan. Misalnya di Kedai intan berlian, pelanggan-pelanggan selalunya membeli barang-barang mereka dengan cara berhutang kerana barang-barang itu harganya terlalu mahal untuk membayarnya sekali gus. Ini merupakan suatu masalah kepada peniaga-peniaga ini kerana mereka memerlukan wang untuk membeli barang-barang yang baru di kedainya. Begitu juga dengan kedai perabut dimana secara amnya pelanggan-pelanggan membeli barang-barang itu dengan cara berhutang. Begitu juga, di kedai-kedai yang menjual barang-barang runcit dan kedai kopi. Orang-orang yang berhutang ini selalunya terdiri daripada orang-orang yang boleh dipercayai oleh peniaga-peniaga kedai itu bahawa ia boleh dan mampu membayar hutang-hutang mereka ataupun kepada sahabat atau saudara mara mereka atau pelanggan-pelanggan yang sudah selalu datang membeli barang-barang daripada mereka.

Membeli barang-barang dengan cara kedua diatas tidak akan mewujudkan apa-apa masalah kepada peniaga-peniaga kedai kerana mereka akan mendapatkan wang apabila mereka menjual barang-barang itu. Inilah cara yang saelok-eloknya apabila membeli barang-barang. Tetapi cara ini hanyalah mungkin apabila sa-saorang itu membeli barang dengan cara sedikit - kurang daripada \$5 kerana orang-orang di Kubang Krian ini secara amnya tidak terdiri daripada orang-orang yang berada. Keputusan ini dibuat setelah penyelidikan dibuat.

viii) Cara-cara Peniaga-Peniaga mendapat Bekalan Barang-Barang

Seperti peniaga-peniaga di Kedai-Kedai lain, peniaga-peniaga di Kubang Krian ini juga memerlukan bekalan-bekalan barang-barang untuk kedai-kedai mereka. Cara-cara mereka mendapat barang-barang yang mereka kehendakki adalah:-

- i) Membuat 'order' atau menempah
- ii) Membeli sendiri daripada pemborong-pemborong di Kota Bharu atau kedai-kedai yang besar daripada K.Bharu.
- iii) Membeli daripada pembekal-pembekal yang datang (akan di terangkan kemudian)

Dengan cara yang pertama itu adalah dimana peniaga-peniaga terpaksa membuat 'order' atau menempah barang-barang yang mereka hendak itu daripada Kota Bharu atau tempat-tempat lain. Ini adalah benar terutama sekali didalam perniagaan intan berlian. Si peniaga itu terpaksa membuat tempahan barang-barang berlian itu daripada Pulau Pinang dimana ia selalu membuat tempahan itu. Pada tiap-tiap bulan si peniaga tadi membuat tempahan-tempahan baru mengikut kehendak pelanggan-pelanggan mereka. Setelah di selidekki, tidak ada kedai-kedai lain yang membuat tempahan yang sedemikian rupa.

Bagi kedai kopi pula, si peniaga-peniaga mendapatkan barang-barang mereka seperti botol-botol minuman sama ada dengan cara pergi membeli daripada kedai-kedai di Kota Bharu atau pun daripada 'pembekal-pembekal' minuman yang datang dengan kenderaan seperti 'Fraser & Neave' dan lain-lain. Bagi kueh-kueh pula, mereka dapati daripada orang-orang yang membuat kueh dan ingin pula kueh-kueh mereka itu dijual di kedai-kedai kopi.

Inilah cara-caranya si peniaga-peniaga di Kubang Krian ini mendapatkan bekalan barang-barang untuk kedai-kedai mereka.

Bab IV. Masaalah-masaalah yang dihadapi oleh peniaga-
peniaga kecil di Kubang Krian:

Didalam sebarang perniagaan sekali pun masaalah-masaalah pasti akan wujud dan terpulanglah pada peniaga-peniaga itu untuk mencari jalan supaya masaalah-masaalah yang timbul itu dapat diatasi. Besar kecilnya satu-satu masaalah itu bergantung kepada corak atau pun jenis satu-satu perniagaan itu. Jika besar perniagaan itu sudah pasti lebih banyak lagi masaalah-masaalah yang akan timbul apabila dibandingkan dengan perniagaan yang dijalankan secara kecil-kecilan. Mungkin bidang-bidang masaalah itu sama tetapi "dengan" masaalah-masaalah itu adalah berlainan. Misalnya masaalah-masaalah didalam aspek permodalan, pemasaran barang-barang, persaingan dan lain-lain, sudah pasti masaalah-masaalah yang timbul, yang bersangkutan dengan bidang-bidang yang disebutkan diatas tadi, pada peniaga-peniaga besar merupakan masaalah yang lebih besar lagi daripada peniaga-peniaga kecil. Misalnya dalam aspek permodalan. Masaalah-masaalah yang akan timbul kepada peniaga-peniaga besar adalah ianya memerlukan modal yang lebih besar daripada seorang peniaga kecil misalnya daripada saloran mana atau unsur mana yang boleh memberi mereka modal yang mereka perlui itu

peniaga kecil di Kubang Krian ini. Setelah diselidiki, didapati bahawa peniaga-peniaga kecil ini menghadapi berbagai-bagai corak masaalah dimana separoh-separohnya dapat mereka atasi manakala yang lain-nya tidak. Ini akan dibincangkan didalam bab empat ini - mana-mana masaalah yang bersangkutan dengan perniagaan mereka itu. Diantara bidang-bidang yang akan dibincangkan adalah masaalah-masaalah berkenaan dengan:-

- i) Permodalan.
- ii) Pemasaran Barang-barang perniagaan.
- iii) Persaingan.
- iv) Sambutan orang ramai dikawasan itu.
- v) Peniaga-peniaga tidak cukup ilmu pengetahuan dengan hal-hal perniagaan.
- vi) Pembekalan Barang-barang.
- vii) Masaalah-masaalah 'am - pelanggan-pelanggan berhutang dan lain-lain.

i) Permodalan:

Secara 'amnya, masaalah berkenaan dengan permodalan perniagaan merupakan masaalah yang pertama dan terbesar sekali yang dihadapi oleh tiap-tiap peniaga-peniaga sama ada di

perangkat permulaan perniagaan atau pun semasa perniagaan itu dijalankan (untuk memperbesarkan lagi perniagaan).

Begitu juga dengan peniaga-peniaga di Kubang Krian ini.

Setelah diselidiki, masalah permodalan inilah merupakan masalah yang utama dan terpenting bagi mereka itu kerana permodalan adalah asas utama untuk mereka membuka sesuatu perniagaan dan seterusnya untuk menjalankan perniagaan itu.

Saperti biasa, lebih kurang 60% daripada peniaga-peniaga kecil yang diselidiki berkata bahwa modal adalah masalah utama mereka. Mereka memerlukan modal untuk meneruskan dan memperbesarkan perniagaan mereka-mereka itu. Walaupun mereka telah mengeluarkan modal mereka sendiri (melalui meminjam dari kaum keluarga atau pun wang simpanan sendiri) tetapi permodalan itu merupakan terlalu kecil (saperti yang terdapat dirajah) dan mereka memerlukan modal yang lebih besar daripada itu untuk meneruskan atau memperbesarkan perniagaan mereka itu. Modal yang mereka kehendakki atau pun perlui itu hanya boleh didapati daripada badan-badan saperti Mara, Bank-bank khususnya Bank Bumiputera dan lain-lain. Namun begitu, untuk mendapatkan permodalan daripada pihak-pihak yang disebutkan diatas tadi, tidak pula merupakan sesuatu kerja yang senang. Mereka terpaksa menemohi beberapa keperluan

pula yang ditentukan oleh pihak-pihak tadi untuk melayakkan diri mereka untuk mendapatkan pinjaman-pinjaman itu. Misalnya sipeniaga terpaksa mempunyai cukup cagaran, mesti mempunyai orang-orang yang boleh menjamin mereka, orang-orang yang menyokong bahawa mereka layak mendapatkan pinjaman itu dan lain-lain masalah lagi yang mungkin timbul sebab hendak meminjam wang itu.

Pertamanya masalah tentang mempunyai cukup cagaran. Untuk mendapatkan cukup cagaran ini bukanlah suatu perkara yang mudah. Ini bermaana sipeniaga itu terpaksa terlebih dahulu mempunyai cukup cagaran untuk mereka melayakkan diri untuk mendapati pinjaman itu. Jika tidak, besar kemungkinan bahawa permohonan mereka itu ditolak. Seperti yang kita ketahui, peniaga-peniaga yang ada di Kubang Krian ini bukanlah terdiri daripada orang-orang yang berada atau orang-orang yang mempunyai harta. Ini telah diterangkan dibahagian hadapan kajian ilmiah ini (Bab II dan III). Walau bagaimana pun cagaran adalah suatu perkara yang dimestikan untuk mendapati sebarang pinjaman daripada mana-mana badan atau pihak pun sama ada dari Mara atau mana-mana bank pun. Jadi, oleh kerana tidak cukup modallah yang sering menghindarkan peniaga-peniaga ini daripada menorus dan memperbesarkan perniagaan mereka itu.

Sebaliknya ada juga diantara peniaga-peniaga kecil di-Kubang Krian ini yang telahpun berusaha untuk mendapatkan pinjaman-pinjaman daripada badan-badan tertnetu khasnya daripada pihak Mara. Hampir-hampir 45% daripada mereka telah berbuat demikian. Aduan-aduan yang diberi oleh mereka itu, secara am ialah mereka terpaksa menunggu dengan masa yang lama untuk menunggu jawapan daripada badan-badan yang mereka mohoni itu. Perkara berkenaan dengan mereka terpaksa menunggu ini tidak dapat dielakkan oleh kerana pihak-pihak yang ada menyediakan pinjaman wang itu terpaksa meneliti permohonan-permohonan mereka itu sebelum meluluskan sesuatu pinjaman itu, tambahan pula beribu-ribu orang atau beribu-ribu peniaga kecil Bumiputra yang juga turut memohon pinjaman-pinjaman yang disediakan itu. Ini sudah tentu memakan masa yang panjang - menyelidik dan meneliti betul-betul permohonan-permohonan daripada seluruh Malaysia. Ini adalah perlu dijalankan oleh badan-badan itu untuk mengetahui samada si pemohon-pemohon itu betul-betul layak atau tidak untuk menerima pinjaman itu supaya badan-badan itu tidak menerima kerugian dikemudian hari kelak. Tambahan lagi, borang-borang permohonan ini diserahkan daripada satu perengkat kepada perengkat yang lain didalam pentadbiran berkenaan dengan pinjaman itu untuk mempertimbangkan permohonan-permohonan peniaga kecil tadi sebelum keputusan pinjaman dapat diedarkan. Sebab-sebab yang diberikan diatas inilah yang menyebabkan peniaga-peniaga itu terpaksa

menunggu keputusan permohonan mereka itu dengan lamanya. Setelah diterangkan oleh pehak-pehak berkenaan dengan sebab musabab mengapa mereka terpaksa menunggu dengan masa yang lama, mereka enggan juga hendak menerimanya dan tidak juga faham akan keterangan-keterangan yang diberikan itu. Peniaga-peniaga ini juga tidak bolih disalahkan kerana mereka memerlukan wang pinjaman itu untuk meneruskan perniagaan mereka. Tambahan pula, perengkat pelajaran yang diterima oleh mereka itu adalah amat rendah. Sebab inilah mereka dapati sangat sukar atau tidak dapat menerima keterangan-keterangan bahawa pehak-pehak tempat mereka memohon untuk meminjam itu juga menghadapi berbagai-bagai kesulitan.

Bagi mereka-mereka yang telahpun menerima wang pinjaman yang diminta ada yang memberi aduan bahawa mereka menghadapi masaalah atau kesukaran untuk membayar hutang bersama bunga wang pinjaman itu walaupun bayaran bunganya adalah rendah (daripada Mara khususnya) apabila dibandingkan dengan bayaran bunga yang dikenakan oleh pehak-pehak lain terutamanya daripada Bank(bunganya 15% daripada wang yang dipinjam) dan daripada peminjam wang yang kadang-kadang kala mengambil 100% bunganya. Kesukaran bagi mereka membayar adalah kerana salah satu daripada sebabnya sambutan yang tidak memuaskan yang diberi oleh pelanggan-pelanggan. Bagi kedai-

kedai yang jarang kali dikunjungi oleh pelanggan-pelanggan (ada 5 buah kedai runcit yang mengadakan tentang hal ini) bermakna juga wang masuk pada satu-satu hari itu adalah sangat berkurangan. Lantas ini juga bermakna mereka tidak mendapat keuntungan yang banyak. Dengan wang yang didapati itulah mereka terpaksa membayar wang pinjaman dan bunga pinjaman itu pada tiap-tiap bulan. Kadangkala, mereka terpaksa pula meminjam wang daripada saloran lain atau pun mengeluarkan wang simpanan mereka sendiri untuk membayar wang pinjaman mereka itu. Dengan wujudnya kesukaran seperti apa yang telah diterangkan diatas lantas pula timbul lagi satu masalah iaitu peniaga-peniaga ini tidak dapat membeli barang-barang yang baru untuk melengkapi kedainya kerana wang yang didapati hari-hari terpaksa dibayarkan kepada pinjaman-pinjaman mereka itu. Kesukaran ini atau masalah ini lebih besar lagi jika sipeniaga kedai runcit itu membenarkan pelanggan-pelanggan mereka membeli dengan cara berhutang kerana ada diantara pelanggan-pelanggan yang tidak dapat menjelaskan kesemua-kesemua hutang mereka atau pun tidak menjelaskan hutang mereka sama sekali dalam masa yang dihadkan. Ini membawa kerugian kepada peniaga-peniaga tadi. Dengan butir-butir yang diterangkan diatas inilah yang menyebabkan peniaga-peniaga kecil di Kubang Krian ini terpaksa menghadapi berbagai-bagai masalah bersangkutan dengan permodalan.

ii) Persaingan:

Persaingan diantara kedai-kedai sejenisnya juga menjadi masalah bagi secara kasarnya, lebih kurang 70% daripada peniaga-peniaga kecil yang terdapat di Kubang Krian ini. Misalnya perniagaan kedai runcit. Oleh kerana banyak terdapat kedai runcit (19 buah kesemuanya iaitu 32% daripada keseluruhan perniagaan kecil yang dijalankan di Kubang Krian ini) jadi persaingan diantara satu sama lain tidak dapat dielakkan. Pelanggan-pelanggan sudah tentu akan lebih suka pergi membeli barang-barang di kedai-kedai runcit yang lebih besar sedikit daripada kedai-kedai runcit yang lain dan juga pelanggan-pelanggan lebih suka pergi membeli di kedai-kedai yang barang-barangnya lebih lengkap. (Rumusan ini dibuat setelah penyelidikan dibuat dengan keterangan-keterangan yang telah diberikan oleh peniaga-peniaga runcit sendiri). Dengan ini bererti, bagi kedai-kedai runcit dimana perniagaannya adalah kecil apabila dibandingkan dengan kedai-kedai runcit yang lain itu dan juga bagi kedai-kedai runcit yang tidak mempunyai barang-barang yang lengkap sudah pasti akan tidak mendapat keuntungan sebanyak kedai-kedai runcit yang besar yang senantiasa didatangi oleh pelanggan-pelanggan. Ini ditambah pula dengan faktor kekurangan

penduduk-penduduk disekeliling kawasan pekan Kubang Krian.

Dengan penduduk-penduduk yang ada itu sahajalah yang menjadi pelanggan-pelanggan kedai-kedai runcit ini, dan malangnya mereka-mereka ini pula lebih suka pergi ke kedai runcit yang lebih besar seperti apa yang telah diterangkan diatas. Jadi, bagi peniaga-peniaga runcit dimana perniagaan mereka adalah secara kecil-kecilan sahaja, maka mereka akan menjadi mangsa bagi kedai-kedai runcit yang lebih besar sedikit daripadanya. Akibatnya perniagaan mereka akan terus meleset. Lambat laun, mungkin mereka terpaksa menutup kedai mereka oleh kerana tidak cukup wang untuk meneruskan perniagaan mereka itu.

Masalah persaingan ini juga wujud bagi peniaga-peniaga kedai jahit dan kedai gunting. Walaupun bilangan kedai-kedai jahit dan kedai gunting merupakan sedikit sahaja (4 kedai gunting, 9 kedai jahit) namun persaingan diantara mereka masih wujud seperti mana yang terdapat bagi persaingan diantara kedai-kedai runcit.

Seterusnya, apabila diselidiki, peniaga-peniaga kedai kopi tidak ada mengadukan tentang masalah persaingan. Walaupun terdapat banyak juga kedai-kedai kopi di Kubang Krian ini (14 semuanya iaitu 22% daripada keseluruhan perniagaan kecil yang dijalankan ditempat penyelidikan ini) namun persaingan tidak merupakan masalah yang besar kepada peniaga-peniaganya seperti

apa yang dialami oleh khasnya peniaga-peniaga kedai runcit. Kedai-kedai mereka senantiasa didatangi oleh pelanggan-pelanggan sama ada pagi, tengah hari atau pun petang. Walau pun terdapat kedai-kedai kopi yang baru, ini tidak mendatangkan sebarang masalaah yang boleh mengancam perniagaan mereka itu kerana pelanggan-pelanggan datang juga kekedai mereka seperti sediakala.

Bagi perniagaan-perniagaan jenis lain pula, persaingan tidak merupakan suatu masalaah kepada mereka. Ini adalah kerana bilangan perniagaan-perniagaan sejenis dengannya adalah amat sedikit sekali atau pun tidak ada langsung. Misalnya kedai buku (sebuah sahaja), kedai membeli dan menjual getah (sebuah sahaja), perniagaan alat-alat beana (3 buah sahaja), kedai batu bata (sebuah sahaja), kedai intan berlian (sebuah sahaja) dan seterusnya seperti apa yang terdapat dirajah) dibahagian hadapan kajian ilmiah ini. Kepada peniaga-peniaga ini persaingan tidak wujud langsung atau pun merupakan masalaah yang boleh diatasi.

iii) Tenaga:

Untuk mendapatkan tenaga daripada orang lain untuk membantu peniaga-peniaga ini berniaga dikedai mereka tidak mendatangkan sebarang masalaah kepada kebanyakan peniaga-

peniaga disini. Ini adalah kerana hampir-hampir 80% daripada perniagaan-perniagaan yang didapati disini adalah terlalu kecil untuk memerlukan tenaga daripada orang lain. Tenaga-tenaga yang mereka perlui boleh didapati daripada isteri dan anak-anak mereka sahaja dimana orang-orang ini tidak perlu dibayar gaji, atau pun upah.

Bagi peniaga-peniaga yang memerlukan pertolongan tenaga seperti perniagaan kedai batu bata, kedai perabut, kedai membuat dan menjual alat-alat besi, kedai menjual dan membeli getah, mereka mendapatkan bantuan tenaga daripada orang lain atau pun kaum keluarga sendiri yang diberi upah. Ini pun tenaga yang diperlui tidaklah ramai. Secara 'amnya seramai-ramainya 3 orang sahaja.

iv) Pemasaran:

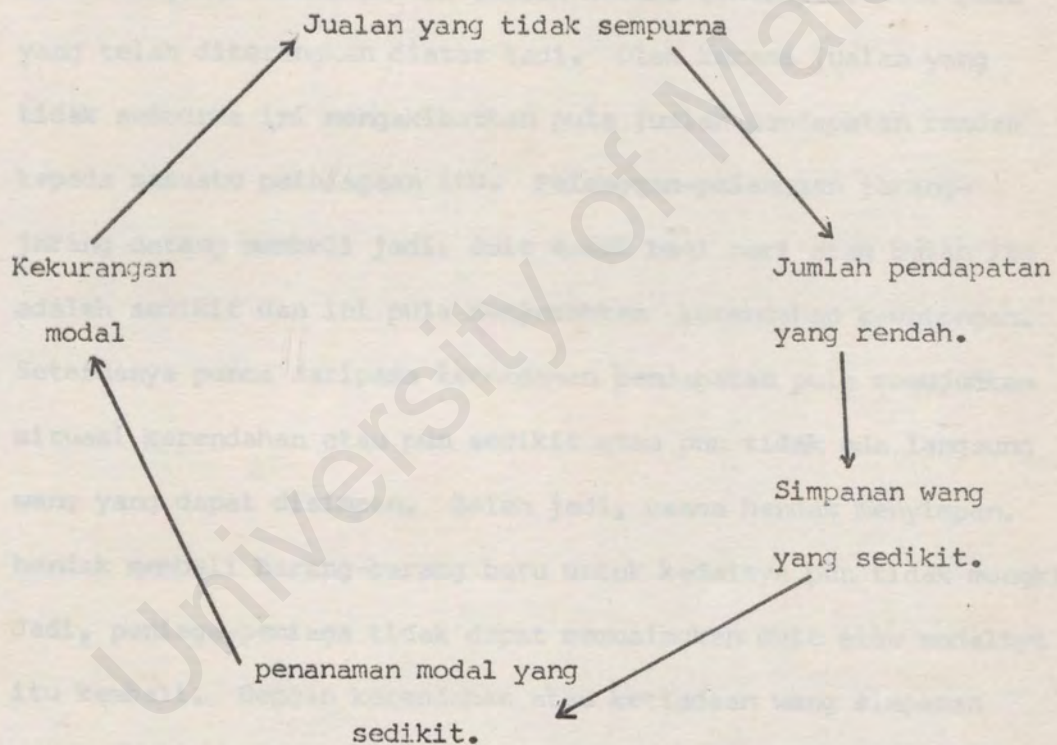
Pemasaran barang-barang dikedai, mereka inilah yang mewujudkan berbagai-bagai masaaalah kepada peniaga-peniaga kecil ini. Pemasaran adalah suatu masaaalah yang besar kepada hampir-hampir 90% daripada pekedai-pekedai yang terdapat didalam kawasan Kubang Krian ini. Oleh kerana kekurangan penduduk di Kubang Krian inilah yang menyebabkan pemasaran barang-barang

mereka tidak memuaskan. Tambahan pula ramai diantara penduduk-penduduk itu pula yang lebih suka pergi kebandar Kota Bharu dimana adanya terdapat "variety of choice" atau pun pemilehan barang-barang yang lebih luas lagi yang diperlui oleh mereka. Berulang alek ke Kota Bharu adalah suatu perkara yang tidak sukar bagi penduduk-penduduk di Kubang Krian ini kerana pekan Kubang Krian iniuduknya hanya lebih kurang 4 batu daripada Bandar Kota Bharu. Ramai diantara mereka yang bekerja di Kota Bharu sama ada di Pejabat-Pejabat atau pun ditempat-tempat lain. Tambahan pula, untuk mendapatkan kenderaan tidak juga menjadi sukar kerana banyak bas yang lalu, teksi atau pun beca dengan tambang yang murah. Oleh kerana letaknya Kubang Krian ini berhampiran sangat dengan Kota Bharu menjadi atau pun menimbulkan berbagai-bagai masalah juga kepada peniaga-peniaga kecil ini khasnya bersangkutan dengan sambutan orang ramai.

Bagi kedai intan berlian, pemasaran barang-barangnya tidak mendatangkan masalah kerana barang-barang mereka tidak dijual dikedai itu sendiri tetapi sipeniaganya pergi berjual dari rumah karumah dan penjualannya itu tidak terhad langsung di Kelantan sahaja tetapi lantas kanegeri-negeri lain. Jadi, kedainya itu hanyalah sebagai pameran barang-barangnya sahaja.

Tambahan pula kedainya itu baharu sahaja di buka.

Sebaliknya, seperti yang telah dikatakan diatas tadi, faktor pemasaran mendatangkan berbagai-bagai masalah kepada peniaga-peniaga kecil di Kubang Krian ini. Sila lihat rajah dibawah ini:



* "vicious cycle" yang asas
berkenaan dengan perniagaan i)

* Rajah diatas dipetek daripada thesis M.A. Encik Mohd. Fausi Yaacob, Agama dan Usaha Dalam Lapangan Ekonomi di Kalangan orang-orang Melayu + Dissertation M.A. Universiti Malaya 1969 m.s. 25

Diatas ini adalah satu rajah "vicious cycle" yang menunjukkan dengan jelasnya faktor pemasaran mewujudkan berbagai-bagai masalah.

Pada mulanya kita dapat lihat pemasaran atau penjualan yang tidak sempurna. Ini bererti juga sambutan daripada orang ramai tidak memuaskan hati sipeniaga-peniaga. Tidak mendapat sambutan yang memuaskan ini adalah kerana beberapa faktor pula yang telah diterangkan diatas tadi. Oleh kerana jualan yang tidak sempurna ini mengakibatkan pula jumlah pendapatan rendah kepada sesuatu perniagaan itu. Pelanggan-pelanggan jarang-jarang datang membeli jadi, duit masuk bagi hari atau bulan itu adalah sedikit dan ini pula menyebabkan kerendahan keuntungan. Seterusnya punca daripada kerendahan pendapatan pula mewujudkan situasi kerendahan atau pun sedikit atau pun tidak ada langsung wang yang dapat disimpan. Boleh jadi, usaha hendak menyimpan, hendak membeli barang-barang baru untuk kedainya pun tidak mungkin. Jadi, peniaga-peniaga tidak dapat memusingkan duit atau modalnya itu kembali. Dengan kerendahan atau ketiadaan wang simpanan mengakibatkan pula penanaman modal yang sedikit atau pun tiada langsung. Ini adalah bersangkutan paut dengan pembelian barang-barang baru atau pun menambah barang-barang baru untuk dijual

dikedainya dan ini telah disebutkan diatas tadi. Lantas, penanaman modal yang sedikit bererti juga kekurangan modal dimana tidak mungkin bagi peniaga-peniaga mendapatkan bekalan-bekalan barang-barang baru untuk kedainya. Jadi, pelanggan-pelanggan pun makin berkurangan atau pun lari membeli kekedai-kedai yang lain dimana barang-barangnya lebih lengkap lagi. Kejadian seperti inilah yang menyebabkan kemelesetan perniagaan-perniagaan kecil dan perkara ini juga didapati di Kubang Krian ini. Dengan sebab inilah didapati ada diantara kedai-kedai di Kubang Krian ini khasnya kedai runcit dimana barang-barangnya adalah sangat berkurangan dan lengang sahaja. Barang-barang yang ada pun sudah lama. Rumusan ini dibuat secara memerhatikan barang-barang yang terdapat di kedai-kedai mereka itu.

v) Masaalah 'am

Setelah menyelidekki masaalah-masaalah yang bertalian dengan perniagaan, kita sepatutnya juga mengkaji masaalah-masaalah lain yang jika tidak memainkan penting tetapi boleh mempengaruhi atau memberi kesan-kesan didalam "setback" perniagaan-perniagaan kecil di Kubang Krian ini.

Masalah-masalah 'am ini dibahagi kepada:

- a) Pelajaran.
- b) Letaknya Kubang Krian itu sendiri.
- c) Kekurangan penduduk-penduduk dikawasan itu.

a) Pelajaran juga merupakan faktor atau punca dimana peniaga-peniaga kecil ini terpaksa menghadapi berbagai-bagai masalah didalam menyelaraskan perniagaan mereka itu. Seperti yang telah kita ketahui taraf pelajaran yang diperolehi oleh peniaga-peniaga ini adalah tersangat rendah. Bolah jadi, kita tidak boleh menyalahkan peniaga-peniaga itu sendiri. Ini adalah kerana, sebelum merdekanya negara kita dahulu dalam tahun 1957, peluang untuk menghantar anak-anak, terutama sekali orang-orang Melayu luar bandar, kesekolah adalah sangat tipis sekali kerana desakan hidup mereka yang serba kekurangan terutama dalam soal wang. Apakah lagi untuk menghantar anak-anak mereka kesekolah orang Puteh dimana bayarannya adalah sangat tinggi dan hanya orang-orang yang mampu sahaja yang menghantar anak-anak mereka kesekolah Inggeris. Jadi, dengan ini, lantastlah ibu-bapa peniaga-peniaga ini hanya menghantar mereka kesekolah-kesekolah Melayu sahaja (itu pun tidak sampai kadarkah VI) dan ada juga yang dihantar kesekolah-sekolah Ugama, sekolah pondok dan ada juga yang tidak kesekolah langsung. Dengan ini maka peniaga-peniaga ini tidak dapat menyelaras

kan perniagaan mereka dengan sempurna dan membawa
kebeberapa masaalah.

Pertamanya mereka tidak ada menyimpan buku kira-kira wang dan menyimpan buku kira-kira sama ada buku kira-kira simpanan harian, mingguan atau pun bulanan adalah mustahak didalam perniagaan. Mustahak, kerana dengan adanya buku-buku ini siperiaga-peniaga dapat mengetahui kemana pergi duitnya jika didapati pendapatan bulanan tertentu kurang dan berapa banyak pula keuntungannya satu-satu hari itu dan seterusnya. Apa yang terjadi sebaliknya adalah mereka mengambil sahaja duit hasil daripada perniagaan mereka itu apabila mereka memerlukan wang seperti bila anak-anak mereka meminta wang untuk kesekolah dan lain-lain dengan tidak mencatatkan langsung berapa banyak yang diambilnya. Bagi peniaga-peniaga yang berbuat begini, sudah pasti akan menghadapi kesukaran apabila hendak mengira keuntungan dan kerugian perniagaannya pada satu-satu ketika (harian, mingguan dan bulanan). Inilah suatu kelemahan didalam menjalankan perniagaan-perniagaan mereka itu dan ini membawa kepada masaalah yang tercatat diatas. Sebab-sebabnya mereka tidak ada membuka menyimpan buku kira-kira adalah kerana

mereka tidak tahu tentang cara-cara hendak mengendalikan buku kira-kira itu dimana puncanya adalah dari kekurangan atau kerendahan taraf pelajaran pada diri mereka sendiri khasnya didalam bidang perniagaan.

Dengan taraf pelajaran yang mereka terima itu juga mewujudkan perasaan bena tak bena sahaja dengan perniagaan mereka itu terutama sekali peniaga-peniaga kaum perempuan yang didapati dikawasan ini. Mereka membuka perniagaan semata-mata untuk menghabiskan masa mereka sementara menunggu anak-anak dan suami mereka balek dari sekolah atau balek dari kerja. Setelah diselidikki 90% daripada kaum perempuan yang berniaga tidak berniat hendak memperbesarkan lagi perniagaan mereka itu. Mereka berasa berpuas hati dengan apa yang ada dikedai mereka itu walaupun (diperhatikan) dikedai-kedai mereka itu lengang sahaja (tidak banyak barang-barang).

Berpuncanya dari kerendahan taraf pelajaran yang diperolehi oleh mereka, didapati bahawa (setelah diselidikki dan dianalisa) mereka-mereka ini tidak ada membaca apa-apa majallah atau pun surat khabar yang ada bersangkutan dengan perniagaan terutama sekali bagi peniaga-peniaga yang buta huruf. Jika, mereka ada membaca boleh jadi, semangat atau

pun keinginan mereka untuk memajukan lagi perniagaan mereka akan timbul setelah mengetahui peluang-peluang dan cara-cara untuk memajukan perniagaan mereka itu. Mereka boleh mendapat banyak idea-idea untuk memajukan perniagaan mereka.

Masa-masa lapang mereka pada 'amnya dihabiskan dengan begitu sahaja. Bagi kaum laki-laki duduk sahaja dengan tidak membuat apa-apa yang kreatif langsung, atau pun berbual-bual kosong dengan rakan-rakan mereka atau pun menghabiskan masa dengan bermain dengan anak-anak mereka. Sepatutnya, mereka menceborkan diri mereka didalam pertubohan-pertubohan yang boleh menulung perniagaan-perniagaan mereka itu. Ketidak sedaran betapa mustahaknya mereka menceborkan diri didalam pertubohan-pertubohan yang bersangkutan dengan perniagaan adalah berpunca daripada taraf pelajaran yang mereka perolehi terutama dalam bidang perniagaan dan juga oleh kerana kurang membaca majallah-majallah dan surat khabar berkenaan dengan perniagaan. Lantas pula,, mereka tidak tahu apakah pertubuhan-pertubuhan yang ada untuk mereka boleh menceborkan diri, kalau tahupun, mereka tidak kuasa untuk berbuat demikian.

b) Masaalah tentang letaknya Kubang Krian itu sendiri. Kubang Krian ini terletak berhampiran dengan pekan Kota Bharu. Jadi, bagi penduduk-penduduk untuk pergi ke pekan

Kota Bharu adalah tidak sukar sama sekali. Banyak bas yang lalu-lalang, teksi dan juga beca-beca. Malahan mereka boleh pergi ke Kota Bharu dengan hanya menaikki basikal. Untuk mereka pergi membeli barang-barang ke sana adalah tidak menjadi masaaalah langsung dan di sana juga mereka dapat memoleh barang-barang yang mereka perlui. Kalaupun, Kubang Krian ini terletak jauh daripada Kota Bharu, mungkin hasil pendapatan jualan peniaga-peniaga di Kubang Krian akan lebih kerana penduduk-penduduk akan mendapatkan barang-barang disini kerana sukar untuk ke Kota Bharu.

c) Kekurangan penduduk juga merupakan masaaalah kepada peniaga-peniaga ini. Oleh kerana kekurangan penduduk dikawasan ini, maka pelanggan-pelanggan mereka juga berkurangan. Tambahan pula dengan faktor yang kedua diatas maka perniagaan peniaga-peniaga ini sangat-sangatlah tidak memuaskan. Inilah yang membuat hasil jualan mereka adalah sangat-sangat berkurangan.

PENUTUP

Bab.V. Cara-cara untuk mengatasi masaaalah-masaa mereka:

Setelah dianalisa masaaalah-masaaalah yang dihadapi oleh peniaga-peniaga kecil ini, maka dapatlah saya memberi sedikit sebanyak tentang cara-cara untuk mengatasi masaaalah-masaaalah yang dihadapi oleh peniaga-peniaga ini.

Di dalam usaha untuk mengatasi masaaalah mereka ini dapat dibagikan kepada tiga bahagian:-

- i) Hal-hal yang bersangkutan dengan perniagaan sendiri.
- ii) Memberi pertolongan kepada diri peniaga-peniaga itu sendiri.
- iii) Memberi pertolongan kepada anak-anak mereka supaya berminat untuk berniaga dan meninggikan taraf perniagaan berbandingkan dengan apa yang terdapat di Kubang Krian ini.

Ketiga-tiga bahagian di atas ini adalah bertujuan untuk memaparkan cara-cara untuk memajukan atau memperbaiki perniagaan-perniagaan kecil di Kubang Krian khususnya dan perniagaan-perniagaan kecil yang senasib dengannya di tempat-tempat lain amnya. Dengan bahagian yang pertama ini saya bagikan kepada tiga bahagian lagi:

- i) Permodalan
- ii) Pemasaran barang-barang
- iii) Persaingan
- iv) Pembekalan barang-barang

i) Permodalan

Permodalan adalah satu-satunya asas bagi seseorang itu untuk membuka perniagaan. Sedikit atau banyaknya modal seseorang peniaga itulah yang akan menentukan besar kecilnya perniagaan seseorang itu walaupun ini diperengkat mulanya ataupun pada 'initial stage'. Tetapi modalnya adalah faktor yang penting juga jika seseorang peniaga hendak memperbesarkan dan meneruskan lagi perniagaan mereka itu. Disinilah letaknya masalaah yang dihadapi oleh peniaga-peniaga kecil di Kubang Krian. Mereka tidak mempunyai modal yang cukup dan saya percaya masalaah seperti ini dihadapi juga oleh peniaga-peniaga lain samada peniaga-peniaga besar ataupun kecil dan perniagaan-perniagaan jenis lain.

Satu cara untuk mengatasi masalaah mereka ini adalah dengan memperbanyakkan lagi saluran-saluran dimana mereka boleh mendapati pinjaman-pinjaman sebagai modal mereka untuk berniaga. Janganlah pihak Mara sahaja yang berusaha untuk membela nasib peniaga-peniaga seperti ini. Lagipun bidang bantuan daripada Mara adalah tersangat luas seperti bantuan kepada murid-murid, peniaga-peniaga besar pemborong dan berbagai-bagai jenis. Jadi, tidak mungkin bagi pihak Mara untuk menumpukan sepenuh perhatian kepada sebahagian saja iaitu kepada bahagian peniaga-peniaga kecil. Tambahan pula, wang untuk pinjaman yang begitu rupa kepada semua corak perniagaan adalah terhad. Usaha untuk menubuhkan lebih saluran-saluran ataupun yayasan-yayasan untuk menyediakan pinjaman-pinjaman seperti ini sepatutnya diinisiatifkan oleh pihak Kerajaan sendiri tetapi ini mungkin memakan masa

yang panjang kerana Kerajaan kita sendiri terpaksa mengambil atau memberi perhatian yang berat di bidang-bidang lain seperti pembangunan dan lain-lain lagi. Sebahleknya, walaupun Kerajaan kita tidak mungkin berbuat demikian buat masa ini, peniaga-peniaga yang sudah maju di pekan-pekan besar bolih juga memolong si peniaga-peniaga kecil ini dengan menubuhkan suatu yayasan yang diinistiatifkan oleh mereka sendiri untuk membolehkan peniaga-peniaga kecil ini mendapatkan pinjaman. Wang modal pertubuhan itu bolih didapati dengan bayaran yuran mereka pada tiap-tiap bulan dan ditambah (subsidise) oleh pihak Kerajaan dan pihak swasta yang lain. Tetapi kesedaran seperti ini belum timbul lagi ataupun mungkin tidak akan timbul langsung kerana di dalam perniagaan, suatu sifat yang nyata adalah untuk berlumba-lumba di antara satu-dengan lain untuk mendapatkan untungan untuk diri sendiri dahulu dan tidak mengirakan orang-orang lain. Jika ada pun pertubuhan-pertubuhan yang ditubuhkan oleh mereka adalah untuk kepentingan mereka sendiri dan juga bagi orang-orang yang segolongan atau yang sekelas dengan mereka. Sepatutnya suatu daripada objektif yayasan tersebut seperti Dewan Perniagaan-Perniagaan Melayu dan lain-lain adalah untuk menolong kalau tidak pun sekurang-kurangnya membimbing peniaga-peniaga kecil di dalam usaha perniagaan mereka itu.

Jika sekiranya penubuhan ataupun saloran-saloran bagi peniaga-peniaga kecil ini untuk mendapatkan pinjaman modal telah diperbanyakkan bayaran faedah pinjaman yang dikenakan janganlah terlalu tinggi seperti yang dikenakan oleh bank-bank. Kadar faedah pinjaman yang dikenakan oleh Mara sekarang adalah memadai seperti 6 ataupun 8% daripada jumlah pinjaman itu. Tidak guna kiranya, walaupun banyak pertubuhan-pertubuhan ataupun badan-badan yang ada menyediakan pinjaman-pinjaman wang kepada peniaga kecil ini jika kadar faedah pinjaman itu adalah tinggi kerana peniaga-peniaga ini tidak akan dapat membayarnya di sebabkan curak perniagaan mereka itu tidak mendatangkan keuntungan yang banyak melainkan perniagaan mereka itu adalah secara besar-besaran. Tambahan lagi, sebolih-bolihnya janganlah yayasan-yayasan ini mengenakan cagaran yang banyak bagi sa-saorang peniaga itu membolehkan ia meminjam kerana pada amnya peniaga-peniaga ini tidak ada ataupun tidak banyak mempunyai harta sebagai cagaran pinjaman-pinjaman itu.

Jika kemudahan-kemudahan seperti di atas dapat diadakan mungkin masalah permodalan bagi peniaga-peniaga kecil ini bukan sahaja di Kubang Krian tetapi di tempat-tempat lain juga boleh dapat diatasi.

ii) Pemasaran Barang-Barang

Masalah pemasaran barang-barang ini akan hanya dapat diatasi jika pembangunan-pembangunan seperti sekolah-sekolah rumah-sakit ataupun kilang-kilang perusahaan dapat didirikan di tempat ini. Bangunan-bangunan seperti ini memang elok dibina di tempat ini kerana ianya tidak jauh daripada bandar Kota Bharu, jadi, tidak sukar untuk mendapatkan barang-barang bekalan yang diperlu oleh sesuatu kilang itu misalnya. Bangunan untuk rumah sakit dan sekolah-sekolah juga adalah sesuai didirikan di kawasan ini kerana selain daripada ianya dekat dengan pekan Kota Bharu, ia juga mempunyai banyak tanah yang kosong dan lebar dan tidak pula bising seperti di Kota Bharu. Dengan adanya pembangunan-pembangunan yang disebutkan diatas tadi, akan mengakibatkan penarikan penduduk-penduduk daripada tempat-tempat lain ke kawasan ini ataupun pemindahan penduduk-penduduk ke tempat ini daripada luar bandar. Mereka mungkin berpindah ke sini untuk mendapatkan kemudahan-kemudahan yang ada di tempat ini seperti untuk mendapatkan pekerjaan-pekerjaan di kilang-kilang yang ada, senang pula untuk menyekolahkan anak-anak mereka dan lain-lain. Dengan bertambahnya penduduk-penduduk di tempat ini akan juga meninggikan pemasaran barang-barang perniagaan-perniagaan yang ada di kawasan ini kerana orang-orang tadi terpaksa membeli barang-barang makanan dan lain-lain keperluan untuk mereka dan keluarga mereka.

Selama tidak adanya projek-projek yang sedemikian, selama itulah penduduk-penduduk di Kubang Krian ini tidak bertambah dan selama itu jugalah peniaga-peniaga ini akan menghadapi masaalah-masaalah pemasaran barang-barang mereka kerana sedikit orang-orang yang akan datang membeli.

iii) Persaingan

Masaalah berkenaan dengan persaingan ini susah sedikit untuk dapat diatasi. Ini adalah kerana tidak mungkin pula untuk pihak berkenaan menahan sasaorang itu membuka sesuatu jenis kedai, misalnya sasaorang itu hendak membuka kedai runcit atau pun kedai kopi. Walaupun faktor persaingan ini mewujudkan berbagai-bagai masaalah seperti ada diantara kedai saolah-olah di "sabotage" oleh kedai-kedai yang sejenis, perkara seperti ini tidak dapat dielakkan. Dipandang dari aspek yang lain pula, sebaleknya, faktor persaingan ini juga akan mewujudkan unsur-unsur yang baik kepada diri peniaga itu sendiri dan perniagaannya 'amnya. Dengan adanya persaingan, bermakna juga wujudnya perasaan untuk berlumba-lumba diantara peniaga-peniaga itu dan ini adalah salah satu faktor yang penting untuk menuju kearah kemajuan. Peniaga-peniaga akan berlumba-lumba di antara satu dengan lain untuk mempengaruhi pelanggan-pelanggan supaya datang untuk

membeli dikedainya. Pengaruh ini hanya akan berhasil apabila sipeniaga berusaha untuk melengkapkan kedainya dengan barang-barang yang diperlui oleh pelanggan-pelanggan dan menyelaraskan kedainya dengan lebih sempurna lagi. Jadi, disini kita akan dapati kemajuan didalam perniagaan mereka itu. Persaingan bukanlah ujud sebagai suatu masaalah disini malahan suatu unsur yang bolih dikatakan perlu bagi peniaga-peniaga menuju kearah kemajuan.

Persaingan diantara China dengan Melayu merupakan juga suaut faktor yang elok juga. Misalnya jika seorang China membuka perniagaannya dikawasan ini, sudah tentu ia akan membuka perniagaannya lebih besar daripada peniaga-peniaga Melayu yang ada ditempat itu misalnya didalam perniagaan kedai runcit. Jadi, perniagaan Melayu ini akan cuba mendapatkan idea-idea untuk memajukan perniagaannya walaupun tidak secara bertanya kepada sipeniaga China tetapi dengan cara memperhatikan sahaja cara-cara peniaga China itu menyelaraskan kedainya adalah sudah memadai. Sipeniaga Melayu akan cuba mengikuti jejak langkah sipeniaga tadi didalam cara-cara menjalankan perniagaan. Tetapi terlebih dahulu, peniaga-peniaga Melayu itu semestinya diberi cukup

pelajaran terutama didalam bidang perniagaan supaya mereka sedar bahawa rajin dan usaha itulah akan membawa mereka kepada kejayaan dan ketepikan sifat puashati dengan apa yang ada dan juga sifat bena tak bena sahaja dan lain-lain sifat yang boleh menjatuhkan ataupun menggagalkan sesuatu perniagaan itu.

iv) Pembekalan Barang-barang.

Pembekalan barang-barang tidaklah merupakan suatu masaalah yang besar yang dihadapi oleh peniaga-peniaga di Kubang Krian kerana kemudahan-kemudahan pembekalan memang sudah sedia ada. Pertamanya tempat ini dekat sangat dengan Kota Bharu, jadi, apa-apa barang-barang yang tiada ataupun kehabisan dikedai-kedai mereka itu mereka dengan senang sahaja bolih pergi ke Kota Bharu untuk membeli barang-barang yang dikehendaki itu. Tambahan pula, untuk mendapatkan kenderaan untuk pergi ke Kota Bharu tidak juga mendatangkan kesukaran kepada mereka. Dengan adanya teksi-teksi, beca-beca dan bas yang lalu lalang dengan kerapnya itu, mereka dengan senang sahaja bolih pergi ke Kota Bharu. Selepas mendapatkan barang-barang tadi, mereka bolih membawa balek barang-barang ini dengan kenderaan-kenderaan yang disebutkan diatas, kalau banyak sangat, saya percaya kedai-kedai tempat mereka mendapatkan bekalan barang-barang tadi ada menyediakan kenderaan-kenderaan mereka sendiri untuk menghantar barang-barang ini.

Tambahan pula, sebab-sebab mengapa saya katakan mendapatkan bekalan barang-barang tidak menjadi masaalah yang penting adalah kerana ada kenderaan-kenderaan daripada Syarikat-syarikat ataupun Company-company barang-barang itu sendiri yang sering kali datang ketempat itu untuk menjual barang-barang mereka seperti sabun-sabun Lux, Palmolive, Fab, Breeze, Milo, Minuman-minuman dalam botol dan lain-lain. Jadi, peniaga-peniaga tidak perlu bersusah payah untuk mendapatkan bekalan barang-barang ini. Apakah lagi, jika barang-barang ini dibeli dengan banyaknya peniaga-peniaga akan dapat "discount" ataupun membayarnya dengan murah sedikit. Lagipun peniaga-peniaga boleh membayar harga barang-barang itu dengan cara beransur-ansur dan tidak sekali gus jika harga barang-barang yang dibeli adalah banyak. Ini adalah suatu kemudahan yang elok yang terbuka pada peniaga-peniaga ini.

Jadi, masaalah untuk mendapatkan barang-barang tidak penting sangat disini. Apa yang penting ialah sama ada peniaga-peniaga itu mampu ataupun tak mampu, mahu ataupun tak mahu membeli barang-barang yang diperlui oleh pelanggan-pelanggan. Kemampuan dan kemahuan mereka terpulanglah kepada modal yang ada pada mereka dan usaha mereka sendiri untuk mendapatkan bekalan barang-barang ini.

Setelah mengsyorkan beberapa cara untuk mengatasi masaaalah-masaalah mereka yang bersangkutan dengan perniagaan mereka, masaaalah-masaalah mereka wujud adalah kerana ketidak lengkapan beberapa faktor-faktor dipehak peniaga-peniaga itu sendiri. Jadi, selain daripada mencari jalan untuk mengatasi masaaalah-masaalah diatas, perhatian-perhatian juga semestinya diarahkan kepada peniaga-peniaga ini supaya perniagaan-perniagaan mereka lebih maju dan dapat dikurangkan masaaalah-masaalah yang dihadapi oleh mereka itu. Sebaknya untuk mendapatkan perubahan-perubahan ini akan memakan masa yang panjang. Sementara untuk mendapati perubahan-perubahan ini, peniaga-peniaga yang ada di Kubang Krian ini akan menjadi tua dan mungkin anak-anak ataupun saudara mara mereka yang akan mewarisi perniagaan-perniagaan itu kelak. Walau bagaimana pun maseh belum terlambat bagi pehak-pehak tertentu terutama pehak Kerajaan dan pehak Mara memberi pertulungan-pertulunganyang sewajarnya kepada peniaga-peniaga yang ada sekarang ini.

Suatu cara ialah, menyelenggarakan beberapa kelas malam ataupun seminggu sekali dimana peniaga-peniaga ini bolih pergi belajar tentang hal-hal yang bersangkutan dengan perniagaan dan cara-cara untuk membuka perniagaan ataupun apa-apa saja aspek yang

penting didalam sesuatu perniagaan. Malahan kelas-kelas seperti ini tidak semestinya diadakan di Kubang Krian sahaja tetapi bolih diadakan di Kota Bharu dan peniaga-peniaga kecil daripada tempat-tempat lain juga bolih turut serta. Pada mulanya, kelas-kelas ini patutlah diadakan dengan sedara tidak dikenakan bayaran kerana jika dikenakan bayaran mungkin sipeniaga-peniaga tidak akan pergi kekelas-kelas itu kerana mereka memanglah sangat-sangat kekurangan wang.

Nasehat-nasehat juga patut diberi kepada peniaga-peniaga kecil ini. Ini bolihlah dilakukan melalui anjoran forum-foram, kursus-kursus dan sebagainya dimana peniaga-peniaga ini akan dapat mendengar syarahan-syarahan daripada orang-orang tertentu yang berpengalaman ataupun yang mahir didalam bidang-bidang perniagaan. Walaupun, setelah diselidiki, ada di antara peniaga-peniaga kecil ini telahpun pergi menghadiri kursus dan syarahan-syarahan yang dianjurkan oleh pihak Kerajaan dan pihak Marq, namun begitu bilangan peniaga-peniaga yang turut serta itu adalah terlalu sedikit hanya 5 atau 6 orang sahaja daripada 63 orang peniaga-peniaga yang terdapat di Kubang Krian ini. Jadi bilangan peniaga-peniaga yang menturuti kursus-kursus dan syarahan-

Syarahan ini amat-amatlah tidak memuaskan. Ini adalah kerana kelemahan-kelemahan yang terdapat pada diri peniaga-peniaga ini sendiri. Walaupun mereka tahu atau ada mendengar bahawa perkara-pekerja seperti ini ada dianjurkan di Kota Bharu, mereka tidak mengambil perhatian berat sangat dan tidak memperdulikan apakah kebaikan-kebaikan yang akan mereka perolehi jika sekiranya mereka pergi menghadiri kursus-kursus dan syarahan-syarahan ini. Ketidaksedaran pada diri mereka ini adalah kerana pada dasarnya mereka tidak mempunyai ilmu pelajaran yang cukup dan keminatan mereka untuk berniaga adalah tidak begitu tinggi. Hampir-hampir $\frac{3}{4}$ daripada mereka yang memilih bidang perniagaan sebagai unsur pencarian mereka seolah-olah seperti suatu jalan keluar ataupun "an outlet" kerana mereka telah tergendala ataupun taraf pelajaran yang mereka perolehi adalah terlalu sangat rendah, dengan ini membawa erti mereka tiada berpeluang untuk bekerja dengan pihak Kerajaan ataupun dengan pihak lain-lain melainkan sebagai buruh-buruh kasar sahaja dimana hasil pendapatan mereka adalah tidak mencukupi untuk menampung kaum keluarga mereka. Jadi, mereka membuka perniagaan mereka bukan semata-mata hasil daripada keminatan mereka untuk betul-betul berniaga tetapi oleh sebab

keterangan yang diberi diatas dengan harapan hasil pendapatan mereka akan bertambah untuk dapat menampung kaum keluarganya. Seterusnya, sebab-sebab mereka membuka perniagaan adalah kerana memandangkan orang-orang lain membuka kedai, jadi mereka pun membuka kedai setelah mereka dapati orang-orang itu maju atau pendapatannya lebih dan lain-lain. Timbulnya perasaan mereka untuk berniaga adalah hasil daripada pandangan mereka bahawa berniaga itu adalah sangat beruntung dan boleh mendapat wang yang lebih daripada kerja-kerja yang lain. Sebalaknya mereka tidak memikirkan pula masalaah-masalaah dan kesusahan-kesusahan yang wujud didalam perniagaan. Setelah mereka membuka perniagaan mereka, mereka dapati bahawa berniaga tidak sesenang yang mereka jangkakan itu - ada masalaah-masalaah yang sering wujud dan usaha yang mesti diberikan oleh mereka dan lain-lain. Jadi, setelah mereka mendapati bahawa mereka terpaksa menghadapi berbagai-bagai corak masalaah, tambahan pula apabila tidak mendapat hasil yang memuaskan, maka seolah-olah mereka rasa putus asa dan memberikan usaha yang sepatutnya kepada perniagaan mereka itu. Jadi, mulalah mereka bersifat bena tak bena sahaja kepada perniagaan itu hasil daripada kekecewaan mereka itu terutama sekali apabila hasil

pendapatan mereka tidak selumayan dengan apa mereka sangkakan itu. Ini didapati, setelah menyelidiki beberapa faktor yang bersangkutan dengan perkara diatas. Perasaan seperti apa yang telah diperkatakan diatas tadilah yang patut dihapuskan. Didalam perniagaan, hasil yang lumayan akan hanya didapati jika sesaorang peniaga itu betul-betul teguh dan berusaha dengan seponoh tenaga untuk mengelokkan selenggaraan perniagaannya dan pandai pula mengambil hati pelanggan-pelanggannya. Dengan ini, peniaga-peniaga kecil ini sepatutnya diberikan kursus-kursus dan syarahan-syarahan berkenaan dengan perniagaan supaya mereka dapat memahami apakah unsur-unsur yang penting dan perlu didalam sesuatu perniagaan itu. Juga, didalam kursus-kursus yang demikian rupa, berikan mereka semangat untuk berniaga dan lain-lain. Jadi, mengadakan lebih kerap lagi kursus-kursus dan syarahan-syarahan untuk peniaga-peniaga kecil ini adalah suatu jalan dimana perniagaan mereka itu boleh maju - lebih maju daripada apa yang terjadi sekarang ini. Walaupun modal-modal dan kemudahan-kemudahan ada disediakan bagi mereka ini, jika mereka tidak mencukupi daya usaha tersendiri maka pertolongan itu adalah sia-sia belaka - saolah-olah mencurahkan ayer kedaun keladi sahaja.

Lagi satu jalan dimana untuk memajukan perniagaan kecil daripada apa yang terdapat di Kubang Krian ini, adalah dengan memberi perhatian kepada generasi mereka yang baru dan akan datang. Walaupun memberi pertolongan kepada peniaga-peniaga kecil ini maseh belum terlambat, namun begitu, dengan memberi lebeh perhatian kepada anak-anak mereka dengan berbagai-bagai corak adalah juga efektif untuk memajukan perniagaan-perniagaan yang terdapat di Kubang Krian.

Pertamanya kanak-kanak ini mesti diberi kesedaran untuk berniaga. Tanamkan kedalam fikiran mereka itu bahawa bidang perniagaan itu adalah suaut bidang yang boleh menjamin hidup mereka, saperiti kerja-kerja dengan Kerajaan juga, asalkan mereka sedia berusaha dan rajin. Ini boleh diajar disekolah. Dengan adanya bidang perniagaan ini diajar disekolah, sudah pasti ramai kalau tidak semua anak-anak ini akan tertarek hati juga dengan bidang perniagaan. Setelah diajar mereka-mereka ini dengan ilmu-ilmu yang bersangkutan dengannya, seolah-olah juga kita menyediakan mereka ini untuk berniaga jika mereka memilih bidang perniagaan sebagai mata pencarian mereka itu kelak. Tidak saperit generasi mereka yang dahulu dimana banyak,,kalau tidak semua ilmu pengetahuan berniaga didapati selepas mereka berniaga- ini adalah agak terlambat juga.

Ibu-bapa mereka juga memainkan peranan yang penting didalam mempengaruhi anak-anak ini untuk berniaga. Ibu-bapa sepatutnya memberi dorongan yang kuat kepada mereka ini dan terangkan masalaah-masalaah yang timbul didalam perniagaan dan cara-cara untuk mengatasinya, berikan gambaran-gambaran tentang asas-asas yang perlu untuk berniaga dan lain-lain. Janganlah memberikan gambaran kepada mereka bahawa perniagaan itu tidak menguntungkan - kerja dengan Kerajaan adalah lebih baik daripada berniaga dan lain-lain. Setelah diselidiki didapati ramai di antara peniaga-peniaga kecil ini tidak mahu anak-anak mereka berniaga apabila mereka sudah besar kelak kerana mereka sudah tahu kepahitannya berniaga. Mereka lebih suka anak-anak mereka bekerja dengan Kerajaan dimana mereka boleh mendapat gaji yang tetap pada tiap-tiap bulan. Walaupun didalam perniagaan kita tidak boleh memastikan berapa untungnya tiap-tiap bulan itu tetapi jika seseorang peniaga itu, sanggup berusaha dan tabah pula menempohi berbagai-bagai cubaan dan dugaan, sudah pasti ia akan mendapat hasil yang memuaskan juga dengan perniagaannya itu, malahan, mungkin lebih banyak daripada apa yang didapati oleh seorang kerani yang bekerja dengan Kerajaan.

Ibu-bapa juga sewajarnya menukarkan pendapat mereka bahawa menghantar anak-anak mereka pergi kesekolah Ugama adalah

lebih elok daripada menghantar anak-anak mereka kesekolah Inggeris dan lain-lain dimana anak-anak itu akan dididik dengan ajaran-ajaran Ugama dan ia akan menjadi saorang Islam yang sempurna. Saya tidak menafikan bahawa ini adalah baik bagi sasaorang yang beragama Islam itu. Tetapi dengan keadaan-keadaan yang ada pada negara kita sekarang ini sasaorang itu hendaklah berlumba-lumba untuk mendapatkan berbagai-bagai ilmu terutama dengan ilmu perniagaan jika sasaorang itu berniat untuk berniaga. Jika tidak, ia akan ketinggalanlah sedangkan orang-orang lain kian maju terutama sekali orang-orang Cina dimana mereka sudah jauh maju kehadapan didalam bidang perniagaan apa jenis sekali pun.

Walaupun disekolah-sekolah mereka ada diajar teori-teori berkenaan dengan peniagaan, dirumah-rumah atau dikedai-kedai mereka sendiri, mereka bolih belajar berniaga dari segi praktikalnya pula. Anak-anak ini patut diajar cara-cara berniaga ataupun suruh mereka melayan pelanggan-pelanggan dan lain-lain saperti kanak-kanak Cina dimana asas mereka untuk berniaga didapati daripada kedainya sendiri. dan dengan dorongann yang diberi oleh ibu-bapa mereka sendiri.

Dengan adanya cara-cara mengatasi masalah-masalah dan kemudahan-kemudahan yang disediakan oleh pihak Kerajaan dan Mara walaupun dengan tidak cara meluas, saya percaya perniagaan kecil orang-orang Melayu bukan sahaja di Kubang Krian ini malahan dimana-mana tempat pun, akan maju selangkah kalau tidak jauh kedepan. Masih belum lambat bagi mereka menandingi orang-orang Cina.

Akhir Kata:

Di Kubang Krian ini, perniagaan mereka adalah terlalu kecil lagi. Jadi, pertolongan-pertolongan yang sewajarnya patut diberi kepada mereka dan sikap peniaga-peniaga itu mesti diubah jika perniagaan-perniagaan disini hendak dimajukan lagi atau di sempurnakan lagi. Malangnya kawasan ini mengalami masalah-masalah yang tidak dapat dielakkan seperti letaknya yang berdekatan dengan Kota Bharu dan kekurangan penduduk-penduduk ditempat ini. Faktor-faktor negatif ini membawa pula kepada hasil-hasil pendapatan yang negatif juga kepada perniagaan-perniagaan disini yang akan pula menimbulkan berbagai-bagai masalah yang lain seperti telah diterangkan didalam kajian ilmiah saya ini.

Selama itu faktor negatif ini tidak dapat diatasi maka selama itulah peniaga-peniaga di Kubang Krian ini akan menghadapi masalah-masalah yang telah diperkatakan tadi melainkan projek-

projek didirikan ditempat ini. Seterusnya, ada juga rancangan-rancangan projek yang akan didirikan dikawasan ini seperti sebuah istana besar yang memakan belanja 3 juta ringgit, sekolah-sekolah dan bengkel. Mara dan lain-lain lagi tetapi ini belum dapat dipastikan melainkan pembenaan sebuah istana itu. Mungkin dengan terdirinya projek-projek ini nasib masa depan peniaga-peniaga kecil ini akan berubah asalkan mereka tidak menjual kedai-kedai dan kawasan-kawasan tanah mereka kepada peniaga-peniaga lain yang ingin membuka perniagaan-perniagaan dikawasan ini.

Walaupun projek-projek ini ada didirikan kelak, peniaga-peniaga kecil dan generasi mereka yang akan datang sepatutnya diberikan pertolongan-pertolongan seperti apa yang disyorkan diatas tadi. Kalau tidak perniagaan-perniagaan yang terdapat sekarang ini akan hapus begitu sahaja atau pun akan bertambah gagal lagi apabila peniaga-peniaga besar atau yang lebih mahir dan berpengalaman meresapi kekawasan ini kelak untuk menjalankan perniagaan mereka.

Dengan adanya projek-peojek ini dan apabila peniaga-peniaga kecil ini telah cukup dengan ilmu pengetahuan berkenaan dengan perniagaan ditambah pula dengan tabah dan berani mereka untuk menghadapi sebarang cabaran dan daya usaha yang tinggi, saya percaya perniagaan di Kubang Krian ini akan menjadi lebih maju

daripada apa yang terdapat pada hari ini. Mungkin, pekan Kubang Krian ini menjadi lebih besar lagi dan kedai-kedai yang diperbuat daripada kayu ini akan diganti dengan kedai-kedai yang diperbuat daripada batu dan besar pula. Masa depan mereka adalah cerah jika faktor-faktor yang diterangkan dan diperkatakan tadi dapat diadakan.

LAMPIRAN ALAMPIRAN - BUKU-BUKU RUJUKAN (BIOGRAPHY)

1. Dewan mash - Jilid VI, Bil.12: 7 Disember 1968.
2. Mohd. Fauzi Hj. Yaacob: Agama & Usha Dalam Lapangan Ekonomi. Di Kalangan Orang-orang Melayu. Dissertation (MA). Universiti Malaya, 1969.
3. Zaman Hamzah: Kemunduran orang-orang Melayu di dalam Perniagaan. Tesis B.A.(Honours) Universiti Malaya, 1966.
4. Popense, Oliver: Malay Etrep reneurs, Ph.D, Thesis (1970) London School of Economics, University of London.
5. Tham Seong Chee: Corak-corak pekerjaan Dalam Mash - Melayu - suatu kajian terhadap sifat-sifat dan masaalah-masaalahnya dari segi sejarah dan Budaya dengan merujuk kepada mash. Tionghua di Malaya dan Singapore. Thesis Ph.D. University of Singapore. 1971.